قراءة إشارات الغير والتواصل بحرفية

دليلك العملي حول لغة الجسد



غلين ويلسن

قراءة
إشارات الغير
والتواصل
بحرفية

دليلك العملي حول لغة الجسد

قراءة إشارات الغير والتواصل بحرفية

دليلك العملي حول لغة الجسد

غلين ويلسن



Qindeel | قنديل

Read And Send The Right Signals

A PRACTICAL GUIDE TO BODY LANGUAGE

Dr Glenn Wilson

قراءة إشارات الغير والتواصل بحرفية

دليلك العملي حول لغة الجسد

د. غلين ويلسن

ترجمة: 

موافقة «**المجلس الوطني للإعلام**» في دولة الإمارات العربية المتحدة
رقم: MC-10- 01-0202625 تاريخ 2019/4/8

ISBN: 978 - 9948 - 375 - 29 - 6

Published by Icon Books in UK 2016



قنديل | Qindeel
للطباعة والنشر والتوزيع
Printing, publishing & Distribution
ص. ب: 47417 شارع الشيخ زايد
دبي – دولة الإمارات العربية المتحدة
البريد الإلكتروني: info@qindeel.ae
الموقع الإلكتروني: www.qindeel.ae

الطبعة الأولى: نيسان / إبريل 2019 م – 1440 هـ

المحتويات

المؤلف

الدكتور **غلين ويلسن** هو استشاري علم النفس في لندن وزميل الجمعية البريطانية لعلم النفس. وعمل سابقاً أستاذاً زائراً في علم النفس بكلية غريشام في لندن وأستاذاً في جامعة نيفادا في رينو، وهو متخصص في الشخصية والانجذاب بين الأشخاص وقراءة لغة الجسد.

تنويه

يتناول هذا الكتاب موضوع لغة الجسد وتأثيرها على الجاذبية، وهو موضوع غاية في الأهمية لكل من يحاول النجاح في حياته الشخصية والعملية. يحتوى الكتاب على أقسام تتعرض لخصائص الجاذبية الجسدية في التعاملات الحياتية اليومية - العامة والشخصية - من منظور مؤلفه بما يتوافق مع بيئته وحياته الغربيتين، فقد أعطى أمثلةً لتلك الجاذبية ونقيضها، وقدم نصائح للتحلي بها.

ونظراً إلى أن بعض تلك الأمثلة والنصائح تتعارض في طبيعتها التحررية مع طبيعة مجتمعاتنا الشرقية، على الرغم من أنها تستند إلى حقائق ومصطلحات علمية، فقد لجأنا عند التعريب إلى نقلها بتصرف؛ لتلائم مبادئ مجتمعاتنا دون أن تخل بالمحتوى الأساسي المستهدف. وتناولناها في إطار العلاقات الأسرية المشروعة، والمقبولة.

هذا من دواعي حرصنا على الاستفادة من مادة الكتاب الهامة، وفي الوقت نفسه، التوافق مع هوية القارئ العربي، وقد تم ذلك باحترافية وموضوعية لتناسب الجميع. ونأمل أن نكون دائماً عن حسن ظن قرائنا.

1. لغة ثانية يتحدثها الجميع

«آه منها، ثم آه!

عينها تتكلم! خدها يتحدث! شفتاها تعبران!

لا! بل حتى قدمها تتكلم...

روحها اللعوب تبدو في كلِّ مفصلٍ، وفي كلِّ خلجةٍ من جسدها».

من مسرحية ترويلوس وكرسيدا لشكسبير

أتحدث لغتين: لغة الجسد، ولغة اللسان.

ماي ويست

كثيراً ما نسمعُ طُرَفاً عن الكلاب التي تتكلمُ. وسر طرافة تلك النكات يكمن في كون الكلاب لا تتكلم، أم أنها تتكلم؟!

مَن يقتنِ كلباً، يعلم أن كلبه يحُسِن التعبير عن نفسه بطرقٍ شتى، فتجده يهزُّ ذيلَه، وينبح بحماسٍ حين يوشك الطعام أن يوضع له، أو يأخذه صاحبه في نزهة، وفي المقابل، إذا سَرَقَ مِنك بعضَ الطعام ليُشبع جوعه، وجدتَه مُطأطأ الرأس، وقد اتخذ جسدُه وضعيةَ الذلِّ والانكسار والخوف من العقابِ؛ لعِلْمه أنه قد أخطأ في حقك. وتلك أمور يعلمُها كلُّ مَن اقتنى كلباً؛ فالكلب الذي نربيه يعرف الكثير عن موقفنا منه عن طريق ما يراه من إيماءاتنا وتصرفاتنا معه. نعم هو يستجيب لكلماتٍ بعينها كاسمه مثلاً، ولكن معظم هذا التواصل يكون عن طريق إدراكه للغة جسدنا ونبرة صوتنا.

هذا عن الكلاب، أما نحن - بني البشر - فليس علينا أن نعتمد على تلك الإشارات غير المباشرة؛ لأن الله حبانا بقدرةٍ بالغةٍ على التعبير بألسنتنا عن أفكارنا ومشاعرنا بدرجة وضوح وصراحة تفوق ذلك بكثير؛ أو على الأقل نظن أننا كذلك.

تذكَّر

كلُّ إشاراتِ الحيوانات التي توصِّل ما تشعر به عن طريقها إلى الغير، موجودٌ لدى البشر، وهو عندنا من الأهمية بمكان؛ فتجد أننا لا يسعنا أن نثق دوماً بما نسمعه من الآخرين؛ فقد يكون عندهم ما يدعوهم إلى خداعنا بأقوالهم، وهناك أمورٌ تكون الكلمات والأرقام أفضل وسيلة لإيصالها للغير مثل الحقائق المجردة والإحصاءات، أما إذا تحدثنا عن المواقف والنوايا، فسنجد أن لغة الجسد هي أفضل طريقة للتعبير عنها.

من ناحية أخرى، نجد أن لغة الجسد لدى الإنسان تفوق مثيلتها في الحيوانات بمراحل؛ حيث حبانا الله بوجهٍ، يُعد الأقدر على التعبير عن المشاعر والأحاسيس والأفكار، وقد اكتسبنا ذلك بسبب ما نمرُّ به من مواقف تتطلب ردود أفعال معينة، فنحن ننقل إلى غيرنا إشاراتٍ قويةً عن طريق تعبيرات وجوهنا، كما نتمتع بقدرةٍ هائلةٍ على قراءة أفكار الآخرين. وتلك مهارة مفيدة للغاية ؛ إذ تمكننا من معرفة ما يدور في رأس محدثنا تجاهنا؛ بناء على ما نجده من خلجات صوته وإيماءاته وحركاته. ومن الأمور الواضحة، أهمية معرفة ما إذا كان محدثنا يعجبه لقاؤنا معه، أو يود مفارقتنا، وما إذا كان في صفنا أم ضدنا. فقد ظلت أجيال البشر تحتفظ بمهارة قراءة هذه الأفكار وتنميها؛ نظراً لما تمثله من أهمية كبيرة للبقاء.

عندما يكون هناك فارقٌ، بين ما يتلفظ به لسان المرء، وبين ما يصدر عنه من تعبيراتٍ بالوجه أو حركات وإيماءات جسدية، نجد أننا نلجأ - وحُقَّ لنا ذلك - إلى أن نعتدَّ بما نرى؛ لا بما نسمع. وهذا مردّه إلى أن هذه

التعبيرات وتلك الحركات والإيماءات توحي بمشاعر ومواقف بعينها، يود المرء لو أخفاها عمن يلحظونه، ويدركون مغزاها. أما إدراك هذا فيكون في لمح البصر، وغالباً ما يكون لا إرادياً، مع مراعاة أنه بوسعنا أن نجعله إرادياً عن طريق التحليل، كما نفعل نحن هنا في هذا الكتاب.

كثيراً ما يقال: إن نسبة 93% من تواصلنا مع الآخرين تكون عن طريق تعبيرات الوجه والحركات والإيماءات، في حين لا تتعدى نسبة الكلمات 7% فها هو «ألبرت مهرابيان» الباحث من حقبة الستينيات، والذي أسستُ على عمله هذا الكتاب، يقول: إن ذلك تبسيط لما توصل إليه هو عن طريق أبحاثه، لكننا نجد آخرين يقولون: إن نسبة تتراوح بين 60% و70% من تواصلنا تغيب عنه الكلمات.



أُجريتْ دراساتٌ على الحملات الانتخابية لرؤساء الولايات المتحدة الأمريكية، نظر فيها الباحثون إلى الكلمات التي ألقاها مرشحو منصب الرئاسة، وأخضعوها للتقييم، وذلك عن طريق مشاهدة مرئيات لهم - تارة يصحبها الصوت، وأخرى يغيب عنها- وكذلك عن طريق الاستماع إلى الصوت وحده دون الصورة، وكذلك عن طريق مجرد الاطلاع على النص الذي كان بين أيديهم؛ مما مكّن الباحثين من عقد مقارنة القوة التي تكمن في قناة من قنوات التواصل المختلفة في التأثير على آراء الناخبين، وهذا يؤكد أن ما يراه المرءُ من تعبيراتِ وجه المتحدث وحركاته وإيماءاته الجسدية -بل ونبرة صوته- تكون أكثر إقناعاً من كلماته؛ وهذا يجعل المرء لا يستغرب قوة تيار تلك الفئة من صانعي الخداع الإعلامي واستشاريي الصور ومدربي من يظهرون على شاشة التلفاز.

بناءً على الدراسات والبحوث، صار الكثيرون يرون أن ما نعدُّه لغتنا الثانية صار في الواقع أكثر أهمية من لغتنا الأولى. وهذا الأمر لا ينكره

أحد، كائناً من كان -سواء أكان بائعاً، أو محققاً، أو ممثلاً - ومن ثم ينبغي أن يوليه المرء اهتمامه، فيدرسه، ويفهم المبادئ التي يقوم عليها.

جرّب الآن

إنه ما تراه، لا ما تسمعه أذناك!

حين تجد نفسك مرة أخرى في حفل صاخب أو مناسبة اجتماعية، ولا تكاد تَسمع محدِّثك، ألقِ نظرة على مجموعات الحاضرين التي تتفاعل معاً عبر جوانب المكان الذي تكون فيه. نعم، قد لا يكون بوسعك حينها أن تسمع، ولو كلمة واحدة يتبادلونها، ولكن يمكنك أن تدرك الكثير مما يوصله أحدهم إلى الآخر من معانٍ، وأن تعرف حقيقة ما يشعرون به، وما يُضمره أحدهم للآخر. فربما تجد أحدهم يتوجه نحو الطرف الآخر بأمرٍ ما؛ فتدرك أن ذاك الطرف الآخر لا يرحب بذاك الأمر، وأن لا جدوى منه. قد يبدو واضحاً أن لشخصٍ ما الغلبةُ على الآخرين، لا لسببٍ سوى أن هؤلاء الآخرين يُظهرون له كلَّ الاحترام والاهتمام، ومن اللطيف أنك، في الأغلب، تعرف أكثر عن حقيقة العلاقات بين الناس، إن لم تنشغل بما يدور بينهم من حديث.

ولكن، قل لي بالله عليك: كيف تعرف أنك كنت مُحقاً في ذلك؟ إننا نحصل على ذات التأثير حين نحجب صوت التلفاز أثناء عرضه لمسرحية أو لمسلسل. وهنا يمكنك ممارسة لعبة مسلية، بأن تركِّب الحوار الذي لا يبلغ أذنيك على مقطع مرئيّ، ثم بعد ذلك تُشغِّل ذاك المقطع مستمعاً إلى الحوار؛ لترى مدى إدراكك لما كان بين طرفي الحوار من مجرد المشاهدة دون صوت، وسوف تجد أنَّ أقلَّ ما تخرج به هو تأكُّدك من أنك كنت مُحقاً حين قلت في نفسك: «هذا أحمق!» و«هذان يتمتعان بعلاقة دافئة». فإن وجدت نفسك مخطئاً فلتتساءل: هل هؤلاء لم يحسنوا التعبير بتعبيرات وجوههم وحركاتهم وإيماءاتهم الجسدية عن مشاعرهم؟ أم كان لأحدهم

غرضٌ آخر لم يُظهره لمحدثه؟ أم صدر منه ما يدل على أن كلامه لا يتفق مع تعبيرات وجهه وحركاته وإيماءاته الجسدية؟

إن من حُرم نعمة السمع يتمتع بقدرة عجيبة على إدراك تعبيرات وجوه الآخرين وحركاتهم وإيماءاتهم الجسدية (حتى دون الاستعانة بقراءة الشفاه)؛ وذلك يرجع إلى أنه يتمتع بخبرة تفوق خبرتنا في هذا الصدد. فها هي ممثلة الأداء الأمريكية تيري غالاواي مؤلفة كتاب «طفلة صغيرة، صماء، غريبة الأطوار» الذي صدر عام 2009م، تحكي لنا عن تجربتها، حين فقدت حاسة السمع منذ نعومة أظفارها بسبب أثرٍ جانبيّ لمضاد حيوي تناولته:

«إن إصابتي بالصمم جعلتني أدرك - حقاً - قدرة الكلام على خداع الآخرين، وأدرك كثرة التعبيرات التي يعجز الجسد عن أن يخفيها» كما أن هناك ما يدل على أن المرأة تفوق الرجل في القدرة على قراءة لغة الجسد، وذاك ما نسميه «غريزة الأنثى».

الوحش الذي بداخلنا

تُرى ما السر وراء تلك الشيفرة غير اللفظية التي نتفاعل معها جميعاً؟ لقد أشار عالم الأحياء الكبير «تشارلز داروين» الذي أحدث ثورة في علم الأحياء، إلى أن تعبيرنا عن أحد مشاعرنا عادة ما يكون عن طريق إعطاء عينة - أو قل بقية - من نمط سلوكيٍّ غريزيٍّ، يُعدُّ أكثرَ اكتمالاً ووضوحاً.

فالشعور بـ «الاشمئزاز»: يعني رفضنا لشيء ما؛ لأنه بشع المذاق. ورغم أن الباعث قد يكون حدثاً اجتماعيّاً، نجد أن تعبير الوجه عن الاشمئزاز يشبه القيء الذي يصيب المرءَ أحياناً. فنحن نعبِّر عن خوفنا بطرق شتى: فمنا من يقف في مكانه، ومنا من يتأهب للفرار، ومنا من يتشبث بشخصٍ آخر أو بشيء؛ ليستمد منه العون والمساعدة. وقد تجدي تلك الطرق نفعاً

عندما تواجه أسداً في البرية، لكنها لا تليق بك إن كان مصدر «الخطر» هو الجمهور الذي يتعين عليك أن تواجهه؛ لتتلقي كلمة على مسامعه. وهذا هو السبب وراء «رهبة الجمهور» التي نحاول التغلب عليها.

حين يغضب الكلب، يزمجر مكشراً عن أنيابه، وهذا تهديد بالعض. كذلك نحن -بني البشر - حين نغضب نُبدي استعداداً للعراك، نكزُّ بأسناننا، ونشدُّ قبضات أيادينا، ونميل برؤوسنا إلى الأمام. وقد لا يكون في وسعنا بالفعل أن نعض محدثنا أو ننطحه أو نخترق جسده، لكننا نشير إلى أننا نميل إلى فعل ذلك؛ وتمكّننا لغة الجسد من إظهار هذا التهديد، فإن أحسن الطرف الآخر استقبال تلك الإشارات، وأحسن التعامل معها، تمكن من تجنب تنفيذنا لتهديدنا. وبهذه الطريقة لا يُضطر المتنافسان من الذكور للقتال حتى الموت لإثبات هيمنة أحدهما. وإنما يكفي في ذلك صراعُ الطقوس والحركات. بطبيعة الحال لا ينجح الأمر دائماً؛ ففي بعض الأحيان، يفسَّر مجرد النظر إلى شخص آخر على أنه نظر عدائيّ؛ فتتحرك دوافع العنف، خاصةً في صفوف الشباب الذين يتسمون بالتهور والاندفاع. ولكن في كثير من المواقف التي تمر بنا قد يكون إظهار الغضب كافياً دون الحاجة إلى إيقاع الأذى بالآخرين وارتكاب أفعال عنيفة بحقهم.



عندما تريد قطة أن تُظهر الثقة؛ فإنها تتقلب على ظهرها، وتكشف بطنها، وبهذا تدعونا إلى دغدغتها. وعندما نشعر بالضجر نلجأ إلى حركات وإشارات تعبر عن حالتنا. وقد لا ندرك المغزى الحقيقي لكل إيماءة، ولكن عادةً ما نكون مصيبين تماماً في انطباعنا العام. فتصدر عنا حركات وإيماءات تستميل الطرف الآخر دون تصريح، وكذلك يمكن للطرف الآخر رفض تلك الاستمالة بإشارة خفية تحفظ ماء الوجه.

تماثل الثقافات

تجد العديدَ من التعبيرات الانفعالية واحدة مهما اختلفت الثقافات. فعلى سبيل المثال، تجد الناس في أي بقعة في العالم يبتسمون ويضحكون حين يشعرون بالسعادة، ويبكون أو يعبسون عندما يعتريهم الحزن. وفي أي بلد في العالم تجد الناس يرفعون الحاجبين مُظهرين السرور بالمفاجأة؛ ليحيّوا صديقاً قديماً لم يروه منذ فترة طويلة، بل إن القردة تفعل ذلك، وتجد الناس على اختلاف ثقافاتهم يهزون الرأس يمنة ويسرة؛ ليُظهروا الرفض، ويُرجع علماء الأنثروبولوجيا ذلك إلى ما يفعله الرضيع حين يحول رأسه بعيداً عن ثدي أمه إذا اكتفى من الرضاعة.

ويلاحظ ميل النساء إلى إجراء اتصال بصريٍّ وجيز مع رجل ما، ثم غض البصر أو صرفه وذلك حتى لدى الفتيات الصغيرات اللواتي وُلدن وقد كُفَّ بصرهن. وهذا يعني أنه أمر لا يُكتسَب عن طريق التقليد. وفي الوقت الذي نرى فيه هذا حياءً من المرأة، نجد بعض علماء الأنثروبولوجيا يفسرون هذا السلوك على أنه دعوة استمالة للرجل، حيث تدعوه الأنثى إلى السعي وراءها؛ على أمل أن تفوز المرأة في نهاية المطاف برجلٍ «مناسبٍ»؛ وهذا هو السبب الذي يجعل غض البصر بهذه الطريقة طقساً من طقوس الغزل. وهنا يكون الرجل المعني في محل اختبار لتصميمه ولياقته البدنية، وقد تفيد هاتان الصفتان أيَّ ذرية قد تنتج عن الزاوج به. ومهما تعددت التفسيرات ووجهات النظر، فإن السياق يمكننا من اعتبار ظهور أنماط سلوكية عامة من هذا النوع دليلاً على وجود أصلٍ غريزيٍّ لها.



إيصال الرفض للطرف الآخر

اطلب من صديق أن يؤدي دور ممثلٍ يقف على خشبة المسرح، ويؤدي فقرة تمثيلية، وكلفه بأن يقول العبارة

التالية: «لا! من المؤكد أني لن أفعل ما تطلبه مني» وهو ينظر إلى عدسة آلة التصوير مباشرة. ويُستحسن لو كان لديك هاتف جوال؛ لتسجل كلامه صوتاً وصورة. يكاد يكون من المؤكد أن يلجأ صديقك هذا إلى هز رأسه يمنة ويسرة؛ ليؤكد الرفض الذي يُبديه بكلامه. فهذه إيماءة تجدها في مختلف الثقافات، ولعلها مستمدة من تحول الرضيع بوجهه عن ثدي أمه حين يشبع من الرضاعة.

فشل مهارات قراءة الأفكار

تظهر القدرة على قراءة لغة الجسد ظهوراً عفويّاً في سن معينة بالنسبة لأغلبية الناس. ومع ذلك، تبدو وحدة قراءة الأفكار في أدمغة الأقلية (ومعظمهم من الذكور) غائبةً إلى حد كبير، ولا يكادون يتقنون المهارات الاجتماعية إلا بصعوبة، أو قد لا يتقنونها على الإطلاق. ويُطلق على هؤلاء الأفراد اسم «مرضى التوحد»، أو أنهم يعانون من متلازمة أسبرغر، لأنهم يفتقرون إلى القدرة على التواصل مع الآخرين والتعاطف معهم كما ينبغي.

وبما أن هذا العجز يعتمد على نمو الدماغ المبكر (حتى قبل الولادة)، مع عدم وجود فروق واضحة في التنشئة، فإن قراءة لغة الجسد وظيفة بشرية يولد الإنسان بها. وينطبق الشيء نفسه على اللغة اللفظية: فإن تطور التراكيب النحوية وغيرها من التراكيب العميقة للغة تتكشف تكشفاً تلقائيّاً إلى درجة كبيرة على الرغم من أن البيئة تملي علينا اللغة التي نتحدث بها. وهنا أيضاً نجد أن الأمر يكون أكثر موثوقية لدى البنات منه لدى الأولاد.

الأوضاع والإيماءات

لا بد من أن نفرق بين وضع الجسد الذي يتخذه المرء وإيماءاته؛ لأن ذلك يؤثر كثيراً في قراءتنا للغة الجسد.

فالإيماءة: إشارة إرادية تتضمن جزءاً واحداً من الجسم (عادة ما يكون اليد). وتكون منفصلة عن بقية الجسم في الأغلب، ولا يصاحبها شيء من العاطفة عادة. فحين نكون في الطريق، ويسألنا أحدهم كيف يصل إلى مكان بعينه، ونشرع في إرشاده، نجد أننا نستخدم إصبعنا، في حين لا تشارك بقية أعضاء الجسم في ذلك، وحين نشير إلى رأسنا باليد؛ كي نقول: إن أحدهم يعاني خللاً في العقل، فهذا مثال آخر على حركة لليد تقتصر عليها، وتتوقف على موافقة محدثنا على مغزاها.

وتختلف رموز الإيماءات من مكان إلى مكان، وهنا نجد مجالاً واسعاً لسوء الفهم. فحين تصنع دائرة صغيرة باستخدام السبابة والإبهام فهذه إيماءة لها معانٍ كثيرة مختلفة حول العالم: ففي بعض البلدان تعني «الصفر» أو «عديم القيمة»، وفي اليابان تعني المال، ولكن في إيطاليا تعني غير ذلك. كما أن تحريك الإبهام لأعلى يعني «حسناً! موافق!» وذلك في البلدان الناطقة بالإنجليزية، ويستخدمه المتنزهون؛ ليطلبوا من أحدهم أن يقلهم في سيارته. أما في اليونان فلها معنى بذيء للغاية يستحي القلم من ذكره؛ وقد أدى هذا إلى خيبة أمل لبعض المتنزهين البريطانيين حين كانوا في اليونان.

دراسة حالة

قد يكون لسوء فهم الإشارات من هذا الصنف عواقبُ وخيمةٌ. فقد لقي سباحان كانا يقضيان إجازة في اليونان مصرعهما رمياً بالرصاص حين خرجا من المياه الإقليمية اليونانية فدخلا إلى المياه الإقليمية الألبانية، وأشار إليهما حرس الحدود أن ابتعدا ففهماها على أنها غير ذلك. حيث يختلف معنى الإيماءة من «السحب» باليد إلى أعلى إلى التلويح باليدين إلى الأمام ولأسفل في هذا الجزء من أوروبا؛ لذلك يكون في غاية الأهمية أن يدرك المرء مغزى الإشارة.

الوضع الذي يتخذه الجسد يتضمن كامل الجسم. وعادة ما يصاحبه مغزى شعوري أكبر بكثير ويوحي بأحاسيس عميقة. فإذا كنا بدلاً من ذلك نشير إلى طفل على وشك أن تدهسه حافلة، فإن جسد المرء منا سيتفاعل لإيصال حالة الطوارئ التي جدَّت. وهنا يبرز موقف ثابت وغريزي وليس مجرد إشارة فارغة قد يتغير مدلولها بتغير الثقافة. إنها إحدى الطرق التي يتسنى لنا عن طريقها تقييم مشاعر الآخرين ونواياهم. ولذلك فإن النظر في الإيماءات وتقييم أوضاع الجسد يمثلان جزءاً من فن قراءة لغة الجسد.



في طيات كتابنا هذا، سنتناول معظم النقاط التي أثرناها فيما سبق بالشرح والإيضاح. ومع ذلك، يجدر بنا هنا أن نلخص بعض المبادئ الرئيسة في البداية:

1. لغة الجسد متجذرة في ماضي أسلافنا، وهي تنتقل وتُقرأ لا إرادياً في المُجمل. ويمكن تقسيمها وتحليلها لاحقاً، ولكن التسجيل أكثر إلحاحاً من ذلك. وتعالجها وحدات الدماغ التي تطورت؛ لأنها تساعدنا على البقاء.

2. عندما تتعارض لغة الجسد مع ما يخرج من اللسان، فإن لغة الجسد تكون عادة أكثر «صدقاً» في الكشف عن المشاعر الحقيقية.

3. عندما تنجم عن لغة الجسد إشارات متضاربة (على سبيل المثال ابتسامة تصحب الكشر أو لا تظهر في العينين)، يكون العنصر الأكثر سلبية والأقل قبولاً اجتماعيّاً هو الأكثر دلالة؛ هذا لأننا في أغلب الأحيان نجد أنفسنا مدفوعين لإخفاء الحقائق غير السارة والمشاعر العدائية أكثر من نظيرتها السارّة والإيجابية.

4. عندما يكون هناك تناقض بين إيماءة معينة باليد وبقية الجسم (وضعية الجسد)، فإن الغلبة تكون للأخيرة.

التطبيقات المتعددة

نوضح في صفحات هذا الكتاب كيف أن إدارة لغة جسدنا وقراءة لغة جسد غيرنا لهما صلة هامة ببقائنا الاجتماعي في العديد من مواقف الحياة الواقعية. وتشملان ما يلي:

1. خوضنا مقابلة عمل أو تقييمنا لمرشح لنيل وظيفة.
2. الوقوف على مدى صدق وإخلاص رفقاء الدرب أو الأصدقاء أو الغرباء.
3. استجواب المشتبه فيهم داخل قسم شرطة أو في قاعة محكمة.
4. إدراك متى يشكل غضب سائق السيارات خطراً.
5. اكتشاف ما إذا كان مندوب المبيعات مخادعاً أم لا.
6. تعلُّم كيف يُحْسِن المرء التمثيل أو الأداء.
7. إلقاء خطاب إقناعي في مؤتمر أو ترك انطباع إيجابي في لقاء تلفزيوني.

نكاد نقول في أي جانب من جوانب حياتنا الاجتماعية: قد تكون القدرة على تفسير إشارات لغة الجسد بدقة، وإدارة الانطباع الذي نتركه لدى الآخرين، أمراً بالغ الأهمية لنجاحنا، أو حتى لبقائنا.

دراسة حالــة

وفاة الكابتن كوك

لقي الكابتن جيمس كوك - المستكشف الإنجليزي العظيم ورسام الخرائط - حتفه في هاواي عام 1779م، وقد يكون

سبب وفاته إخفاق في حركة صدرت منه أو إيماءة. وفق رواية: أنه مد يده ليصافح زعيم الجزيرة كما اعتاد الإنجليز أن يفعلوا لتحية الآخرين، ففسرها أهل الجزيرة على أنها إيذان بالعدوان فجاءته ضربة برمح أودت بحياته. ووفق رواية أخرى، ولعلها أقرب إلى الحقيقة، أن سكان الجزيرة استقبلوه على أنه إله، وقدموا له الهدايا والقرابين. ومع ذلك، ما إن شرع في إبحاره مرتحلاً عن تلك الجزيرة حتى هبت عاصفة، فضربت سفينته، وكسرت صاريها، فاضطر إلى العودة إلى الشاطئ لإصلاحها. فكانت تلك الحادثة سبباً تذرع به سحرة الجزيرة (الذين كانوا يغارون منه إذ اعتبروا أنه استولى على مكانتهم ونفوذهم) ليصموه بالاحتيال. وهكذا جردوه من هالة المنعة التي كانت تحيط به في أعين سكان الجزيرة، فنشبت بينه وبين سكان الجزيرة مناوشات عنيفة، فلاحقوه وتمكنوا من قتله في نهاية المطاف، بينما كان يحاول هو وطاقمه العودة إلى سفينتهم المنكوبة. وعلى أية حال، فنحن هنا أمام مثال: كيف أن حركة ما من حركات الجسد واختلاف الثقافة قد يكون بالفعل مسألة حياة أو موت.

---

2. كيف أبدو؟

لطالما تعلمنا ألا نحكم على كتاب من مجرد غلافه، غير أن ذلك هو بالفعل ما نقوم به معظم الوقت. فنحن نسارع إلى إجمال حكمنا على الآخرين في لمحة واحدة، إما من طريقة ارتدائهم واستعراضهم لملابسهم، وإما من خلال ملامح معينة تتعلق بلغة الجسد وتعابير الوجه، فهل هم نظيفون ومهندمون؟ وهل تتناسب ملابسهم مع الحدث والمكان؟ وهل يتحركون بخطى واثقة؟ وهل يتبسمون بدفء؟ وهل يتواصلون بصرياً؟ نميل أحياناً نحو التقاط لقطة فورية عن الأفراد، لا تكاد تمحى والتي بدورها تحدد ما يُستقبل من ردود أفعالنا تجاههم. ولربما أعدنا تقييم رأينا هذا بعد استماعنا لطريقتهم في الحديث وجودة انتقائهم للكلمات، وكذلك لما يظهر منهم من صفات أصيلة وقيم راقية. غير أننا ومع إحجامٍ وتردد كبيرين لا نكاد نغير ذاك التقييم السلبي المرتكز مسبقاً على تلك النظرة المبدئية. فللانطباع المبدئي - دوماً - أثرٌ محدِّدٌ لكل ما يتبعه من ردود أفعال.

عندما عُرضت صور فوتوغرافية لأوجه غرباء -قد قُيمت شخصياتهم مسبقاً - على بعض الناس، اكتشفوا على الفور الأفراد ذوي الشخصيات الأكثر ميلاً إلى العدوانية والعدائية. وهذه القدرة على تحليل السمات الشخصية الرئيسة والموروثة جزئياً، تمكن من إدراك السلوكيات المستهجنة أو غير المسؤولة والنشاطات الإجرامية أو أي من أشكال الانحراف والجموح.

إن امتلاكنا لتلك القدرة الكبيرة على استكشاف ذلك من قسمات وجوه الآخرين، لهو شيء يكتنفه الغموض؛ إذ إن الاختلافات في ملامح الوجه لم تكن ظاهرة للباحثين. وعلى الرغم من ذلك تبقى هناك مزايا مهمة وواضحة وراء اكتشاف أن شخصاً ما غير جدير بالثقة وخاصة بالنسبة لامرأة تختار زوجها. ولم يقتصر الأمر على معرفة تلك الجوانب فقط، والتي تشمل

أيضاً التنبؤ بنوع الشخصية -الانبساطية أو العصابية - من خصائص الوجه، بل هناك العديد من الدلالات الأخرى التي يمكن أن نتنبأ بها.



تكوين الانطباع

إذا كنت جالساً في متنزه أو داخل حافلة، وشعرت برغبة في ممارسة لعبة بسيطة، فجرب ما يلي:

اختر أشخاصاً محددين، لم تقابلهم قط، وحدق فيهم بنظرك لبضع ثوان. والآن أغلق عينيك ومرر على ذهنك بعض الأسئلة:

1. كم عمرهم؟
2. ما جنسياتهم وطوائفهم العرقية؟
3. ما الطبقة الاجتماعية التي ينتمون إليها؟
4. ما وظيفة كل منهم؟ (إن كان لديهم).
5. إلى أين هم ذاهبون؟ وما الذي هم منغمسون فيه في الوقت الحالي؟
6. كيف تبدو شخصياتهم؟ هل يبدون أشخاصاً ودودين أم قاسين؟ أهلاً للثقة أم لا يعتمد عليهم؟ عدوانيين أم جبناء؟
7. إلى أي مدى تعتقد أن بإمكانك التوافق معهم اجتماعياً؟

لا يهم ما إذا كنت مصيباً في تخمينك، أم مخطئاً (ولعلك لن تكتشف ذلك أصلاً) غير أنه من الممتع أن تؤمن باستطاعتك تكوين مثل تلك الملاحظات خلال لمحة وجيزة. إذن، ما هي الدلالات التي أنت بصدد العمل عليها الآن؟

يكمن السبب، في مقدرتنا على تقييم الناس بمثل تلك السرعة، في أننا نقارن ما نراه ماثلاً أمامنا ببعض القوالب النمطية المتأصلة فينا سلفاً؛ فهي إذاً توقعات مرتكزة على ما أُخبرنا به، وعلى ما اكتسبناه من التجارب الماضية. عادة ما تحمل تلك القوالب النمطية شيئاً من الحقيقة، إلا أنها يمكن أن تكون مضللة في أحيان أخرى.

دراسة حالة

سوء الفهم

تُظهر لنا حادثةٍ وقعت في المحاكم البريطانية منذ بضع سنواتٍ، إلى أي مدىً يمكن لهذه الأفكار النمطية أن تكون مضللة. تمثلت تلك الواقعة في محامٍ شابٍّ أسود ذي جدائل، كان يرافق موكله، الذي كان رجلاً أبيضَ مرتدياً بزته، إلى داخل المحكمة، ثم ما كان من الحاجب إلا أن توجه نحو المحامي دافعاً إياه نحو قفص الاتهام ظناً إياه أنه المتهم، وهذا تسبب في حرج بالغ. بالتأكيد، شاهد حاجب المحكمة الكثيرين من ذوي الجدائل داخل قفص الاتهام، ولكنه بالطبع لم يشاهد من قبل قط من كان منهم محامياً.

ما من شكٍّ في أحقية الناس بالأريحية في تقديم أنفسهم بالطريقة التي يرغبون فيها، لكن ينبغي أن يكونوا واعين بعواقب اختياراتهم تلك، وبالكيفية التي يراهم بها الغير تبعاً لتلك الاختيارات. فليس من المفترض أن يُفاجأ الشباب الصغار الذين يتسكعون في جنبات الشوارع والأزقة مرتدين القفازات في ليلة دافئة، إذا تعرضوا للإيقاف والتفتيش من قبل رجال الشرطة. فللمجرمين وتجار المخدرات وأعضاء العصابات زي مميز تماماً كالجنود وضباط الشرطة.

عُرفت حركة «سلات ووك» الحديثة، حول العالم، كدعوة احتجاجية نسائية تنطلق من أن ارتداء المرأة للملابس المثيرة لا ينبغي أن يمثل دعوة للاغتصاب؛ فبالتأكيد لا يجدر تفسير الملابس غير المحتشمة بأي حال على أنها دعوةٌ صريحةٌ أو بالأحرى مبررٌ للاغتصاب، ومع ذلك فإن أغلبية النساء يعلمن جيداً أن الطريقة التي يرتدين بها ملابسهن لا محالة تحوي بعض الإشارات الدالة على أن المرأة ترغب في الرجل، وهذا قد يؤدي إلى سوء فهم من الرجال تجاه تلك المرأة.

الملابس تخبرنا عن شخصية الرجل (والمرأة)

ما الذي نعتقده عن شخص من خلال طريقة ارتدائه لملابسه؟ من الممكن أن يكون دلالة لنا على مقدار ما لديه من المال للإنفاق. كما أنه يعطي أيضاً دلالة أكبر على مدى اهتمامه بكيفية رؤية الآخرين له من خلال ملابسه تلك، وكذلك الصورة التي يرغب في إيصالها للآخرين عن نفسه. نعم، يمكن للمرء أن ينفق الكثير من الأموال على الملابس، غير أنه لا يظهر على نفس المستوى من التفاخر الذي يطمح أن يبدو عليه؛ لذلك فليس هناك ضرورة لذاك الإبراز المبالغ فيه للافتات العلامات التجارية بتلك الرسائل الموجهة للتأثير في الآخرين واجتذابهم.

فيمكن للقيمة والفخامة أن تظهر، وببساطة، من خلال الطريقة المختارة لتصميم الأقمشة وتنسيقها على الجسد دون الحاجة إلى كثير من الصخب.

وبخلاف نقطة الإنفاق، يمكن، للطريقة التي ننتهجها في ارتداء ملابسنا، أن تُظهر أيضاً إلى أي مدى ننزع إلى الفخر بأنفسنا، وكذلك إلى أي مدى نقدر قيمة النظافة. ويتفاوت ذلك الانطباع المنقول إلى الغير متراوحاً بين الإهمال وعدم الاكتراث إلى الفخامة والمغالاة؛ ولذا فلعله من الأكثر أهمية أن نركز على أن تكون الملابس مناسبة في المقام الأول؛ فنحن عادة ما نشعر بالمزيد من الأريحية عندما نرتدي ما هو ملائم للمناسبة التي نحضرها. بالطبع سيظهر الرجل الذي يرتدي بزة كاملة على الشاطئ بمظهر سخيف، وكذلك الحال بالنسبة لمن يرتدي حذاءً رياضياً مع سترة عشاء وربطة عنق.

في العموم يتهندم الرجال بغرض إبراز مكانتهم الخاصة، فهم يستخدمون ملابسهم كنوع من إبراز الهوية. فما زال هناك العديد من الرجال الذين يرتدون ربطة العنق كنوع من الدلالة على المكانة الاجتماعية

أو الاحترام المهني. غير أنه، وعلى الجانب الآخر، أصبح إظهار التحرر من ضرورة هذا التقيد بتلك الطريقة الرسمية، دلالة على حالة من القوة للمكانة والسلطة الاجتماعية. لذلك نرى أفضل الممثلين، مثل كولن فرث، وكذلك رجال الأعمال، مثل ريتشارد برانسون، ليسوا بحاجة إلى مثل هذا التطابق والمواءمة بنفس هذا المنوال.

تُظهِر ربطة العنق دلالة على شيء من التفرد وادعاء الفن أو غرابة الأطوار. يمكن لاختيار اللون أن يكون أيضاً ذا دلالة: فتفترض الأبحاث أن الرجال الطموحين من أصحاب الشخصية الانطوائية يميلون إلى تفضيل الألوان الداكنة كالرمادي والأزرق والبني بينما يميل أصحاب الشخصية الانبساطية والساعون نحو الإثارة إلى الألوان الأكثر إشراقاً كالأحمر والبرتقالي.

ويختلف الأمر إلى حد كبير بالنسبة إلى النساء، حيث يتهندمن إما بغرض تعزيز بعض إشارات الجاذبية، أو إخفائها، ويختلف ذلك بحسب اختلاف اهتماماتهن على مدار الوقت.

ليس ذلك فقط، بل يمكن أن تكون تلك الإشارات موجهة إلى بعض النساء الأخريات، إما من أجل ثرواتهن، أو مكانتهن الاجتماعية، أو حتى بغرض متعلق بطبيعة العمل.

ومما ساعدهن في ذلك، العديد من الوسائل كالمجوهرات الثمينة وتسريحات الشعر والقبعات وتلك التسميات الصارخة للتصاميم الإعلانية المعروضة. وعلى الرغم من ذلك ومع تزايد ملمح اعتلاء المرأة لمراكز القوة، فقد بدأت طريقتهن في ارتداء الملابس تمثل لهن عامل جذب وتقدير، في إطار محاولاتهن للوصول إلى التساوي مع الرجال من نفس المكانة.



قدم المحلل النفسي جي سي فلوجل نظرية قوة التزيّي في وقت مبكر من عام 1930. كانت تدور فكرته حول الطريقة التي يجدر بالساعين للتصدر والقيادة أن ينتهجوها في طريقة ارتدائهم لملابسهم بصورة تدل على الهيمنة، والتي تتميز حسب وصفه بأكتاف عريضة وخطوط عمودية لإبراز الطول وإضفاء لمسة رجولية واضحة على ملابسهم. ففي الوقت الذي كانت تتميز فيه الملابس النسائية بأنها ناعمة ووردية ودائرية، بما يتواءم مع رقة ملمسهن وبساطة أدوارهن، كانت ملابس الرجال تتميز بما يعكس دورهم المفعم بالنشاط والقوة من حدة زواياها وصلابة أطرافها. وطبقاً لنظرية فلوجل فإن الدعامات السوداء والسترة ذات الذيول والقبعات المستديرة وربطة العنق المدببة وسترة الصدر والأحذية السوداء اللامعة كانت جميعها تصنف، بدرجة ما، رموزاً ذكورية مثيرة، يمكن اعتبارها بالطبع على النقيض من الرقة الأنثوية.

وتساعد النظرية في تفسير السبب وراء كون الأحذية المعتنى بتلميعها تقليداً عسكرياً غاية في الأهمية، ولماذا دانت سلطات العصور الوسطى أحذية أصابع القدم معتبرة إياها رمزاً للفسق والإثارة.

في أحد خطابات بابال بول في القرن الخامس عشر، كان يُنظر إلى ما يُدعى البولين (الحذاء المقلوب) كإهانة للإله والكنيسة. وبالمثل، ففي فترة حكم إدوارد الرابع، كان هناك مرسومٌ يقضي بمنع أي جندي تحت رتبة نبيل (لورد) من ارتداء أي حذاء يحمل حراباً أو شارات يتعدى طولها إنشين، وإلا غُرم أربعين بنساً، حيث كان الأمر متعلقاً بوجوب وعي الناس بمكانتهم وإظهارها في أسلوبهم وطريقة لباسهم.

ونظراً لاعتلاء المرأة مراكز كانت دوماً تحت الهيمنة الذكورية، كان لزاماً

عليهن تبعاً لذلك تبني نفس أسلوب اللباس السلطوي؛ حتى يتمكنَّ من المنافسة (مستدعيات تلك التلابيب الوحشية التي كانت ترتديها المرأة في المسلسلات الأمريكية في سبعينيات وثمانينيات القرن العشرين مثل دالاس وديناستي). ومما يظهر اليوم من آثار ذلك وتبعاته، ارتداء المرأة المتقلدة للمناصب التنفيذية للبزات ذات اللونين، وظهورهن بقصة شعر قصيرة لإضفاء المزيد من المصداقية داخل أماكن العمل بظهورهن بالمظهر الذكوري.

ومن المفارقات أن تلك المواصفات الذكورية الخشنة التي ترمز إليها كلمة (phallic) قد تبدو مفضلة بالنسبة لبعض الرجال، ويسرون برؤية النساء يرتدينها، وإن كانت خاصة بهم. فلا يحتاج الرجل إلى كبير عناء حتى يولع تماماً بامرأة ترتدي حذاءً أسود عالي الكعبين مع لباس موحد.

فكر في الأمر

ما الذي يمكن أن تعرفه عن شخص من خلال حذائه؟

تخيل أنه ليس بمقدورك إلا رؤية الحذاء الذي يرتديه الرجل. حاول أن تفكر ما الذي يمكن لك أن تعرفه من خلال ذلك فقط؟ لا يولي العديد من الرجال أهمية لأحذيتهم نظراً لوجودها أسفل مستوى الرؤية الطبيعي. غير أنهم بذلك مخطئون؛ فالأحذية هي علامات الحدود؛ ومن ثم فهي تحمل قدراً كبيراً من الأهمية.

فلربما تحدثنا عن أشخاص حقيري الهيئة أو جيدي الهيئة أو مفلسين، وهذا ينبهنا إلى حقيقة أن حالة الحذاء ومستواه هما دلالة رئيسة على الحالة الاقتصادية وعلى الحظوة والهيبة لصاحبها.

غالباً ما يمثل حذاء الشخص الهبة المكتسبة من نوع المنصب الذي يشغله. فبالنسبة للأطباء والمحامين والبائعين، يمثل الحذاء النظيف اللامع ضرورة، في حين يعد تنظيف الحذاء بالنسبة لوظائف أخرى كالفلاح أو مصمم الديكور، إهداراً للوقت.

ويُفهم من ذلك: لماذا يولي أرباب العمل والعملاء اهتماماً كبيراً للحذاء النظيف: فالرجل الذي لا يكلف نفسه عناء تنظيف حذائه؛ فإنه يُنبذ دون وعي نحو طبقة من أولئك الذين يعدون تنظيف الحذاء من التفاهات. فبعيداً عن كونها خارج نطاق الملاحظة، تعد الأحذية مؤشراً رئيساً للاستمالة جنباً إلى جنب مع الشعر والأسنان النظيفة.

ما نوع السيارة؟

تماماً كما تفعل ذكور طائر التعريشة عند تقديمها استعراض ذيل الطاووس في تصميمٍ خلابٍ ملون يجذب نحوها الأنظار إعجاباً بلياقتها، كذلك هي الحال بالنسة لرجل العصر الذي يستعرض مكانته بشكل غير مباشر بعدة طرق. واحدة من أشهر تلك الطرق هو نوع السيارة التي يقودها الرجل.

وبالفعل فقد أكدت الأبحاث أن المرأة تقيّم مكانة الرجل (ومن ثم رغبتها فيه) بناء على سيارته. توحي بعض علامات السيارات الفخمة مثل بنتلي ومرسيدس وأودي وليكزس بالمكانة والمنزلة الرفيعة. أما بعض العلامات الأخرى ذات المواصفات العالية، كسيارات الدفع الرباعي مثل لاند روفر، فهي تجمع بين كونها مثيرة للإعجاب وميلها نحو الجانب العملي، ولهذا تجد أن ذلك النوع من سيارات الدفع الرباعي تقوده النساء لما يوفره لهن من إحساس الأمن والسلامة.

أما السيارات من نوع الهاتشباك (التي تدمج بين الركاب وخلفية السيارة مكان وضع الحقائب) فهي توحي بالنمط العائلي لرجل أو امرأة، أما سائقو السيارات الرياضية، فغالباً ما يُعدون إما متهورين أو ممن دخلوا مرحلة متقدمة في العمر. عندما تفضل امرأة قيادة سيارة رياضية فإن هذا يوحي بالاستقلالية المشوبة بشيء من العدوانية التي بدورها يمكن أن تمثل تهديداً للرجل. رمزية «مونديو مان» تشير إلى الشخص التقليدي،

بينما الصورة الذهنية عن الرجل صاحب السيارة الفان البيضاء، هي من المنزلة بمكان؛ فلا تحتاج إلى أي تعليق.

طرق تصفيف الشعر

تقدم واقعة غرفة المحكمة المذكورة أعلاه مثالاً بالغ الوضح على أهمية طريقة تصفيف الشعر. فالشعر الطويل بالنسبة للمرأة يحمل دلالة الأنوثة والشباب؛ مما يوضح الحكمة من فرض الحجاب على المرأة المسلمة وسط العامة لتحقيق الاحتشام. أما الشعر القصير، فغالباً ما يشير إلى إطلالة مهنية أو يدل على نضج أكبر. أما نعت المرأة بكونها تقليدية أو محافظة، فهو تلميح بالازدراء في نظر المرأة المعتدلة المتمسكة بالتقاليد والقيم الأكبر سناً. أما الرجل، فالشعر البالغ الطول يجعله يبدو كمن يتصفون بالبدائية والانعزالية، وقد يخلق انطباعاً بالوحشية والتشرد إذا لم يُعتنَ بتنظيفه وتمشيطه. أحياناً يضفي مظهر الشعر البالغ القصر على صاحبه شبهاً بقطاع الطرق (مظهر همجي فوضوي) غير أنه وفي الآونة الأخيرة قد اكتسب بعض صفات الأناقة والموضة عند بعض الرجال، وخاصة أولئك الذين يحاولون جهدهم لتحسين المظهر في مواجهة زحف الصلع.

تعطي بعض الألوان الغريبة للشعر كالأخضر والأرجواني وكذلك بعض التسريحات كالموهيكان (طريقة لتصفيف الشعر، يُحلق فيها شعر الرأس من الجانبين، ويُربط الباقي لأعلى بقسوة وأحياناً بألوان زاهية)، انطباعاً بالغرابة. على الرغم من كل ذلك فليس ثمة قواعد ثابتة وسريعة يمكن تأصيلها؛ وذلك نظراً لأن القابلية والاستحسان للطرق المتنوعة لتصفيف الشعر ترضخ في الأساس للذوق العام، كما أنها معرضة دوماً للتغيرات الاجتماعية المتلاحقة.



الشقراء أم ذات الشعر الأسود؟

إذا كنت رجلاً تبحث عن مواصفات لشريكة حياتك التي سوف تختارها، أو موظفة جديدة لشركتك، فافترض أن لديك موعداً غامضاً، لا تعرف عن تفاصيل مَنْ سوف تراها شيئاً إلا لون شعرها. كيف لتوقعاتك حولها أن تكون، إذا كنت تعلم سلفاً أنها شقراء أو ذات شعر أسود؟ دوِّن بعض السمات التي تتصور أنك ستجدها في كلتا الحالتين. وأخيراً، اسأل نفسك: أيتهما تفضل أن تقابل؟

إن القوالب الفكرية النمطية عن المرأة الشقراء (ربما تجسدت في شخصية الممثلة الشقراء الشهيرة مارلين مونرو) تصفها بأنها مرحة ومحبة للسعادة، وكما هو شائع في مزاح العامة عن الشقراوات باتصافهن بشيء من الطيش إن لم يكن بالغباء الصريح.

يوحي مظهر المرأة ذات الشعر الأسود بالجدية، مما يجعلها تحظى بالصدارة عند اختيار الرجل لشريكة الحياة أو العمل. ربما تبادر إلى ذهنك بعض من تلك الأفكار عندما كنت تدون الصفات التي تتوقعها في موعدك، وأياً ما كان تفضيلك آنذاك، للشقراء أم لصاحبة الشعر الأسود، فلعله كان يعتمد على الغرض الذي كنت تأمله من وراء المقابلة.

إن الصحفيات، وغيرهن من النساء اللواتي غيرن لون شعورهن؛ إذعاناً لتلك المعايشة المجتمعية، هن خير شاهد على حقيقة معاملة الرجال (والمجتمع عامة) لهن انطلاقاً من تلك التوقعات.

نعم هناك شيء من الحقيقة ضمن تلك الصورة النمطية عن لون شعر المرأة، كما ثبت من خلال القياسات النفسية واختبارات القدرة الشخصية. غير أنه، ولوجود قليل من النساء الشقراوات طبيعياً، فإن هناك درجة من

النبوءة تتحقق ذاتياً، فهؤلاء اللائي يرغبن في التمتع بأسلوب حياة من الجاذبية، ينزعن غالباً لصبغ شعورهن باللون الأشقر. ونتيجة لذلك، تزداد فرصهن في الحصول على المزيد من دعوات الحفلات وجذب المزيد من أنظار الرجال.

وبالطبع أيضاً هناك وجه ثالث لهذا الجانب الذي يتعلق بالمرأة ذات الشعر الأحمر. فلكم كابدت النساء ذوات الشعر الأحمر من ضغوط مسيئة بسبب انحصار النظر إليها بصورة غير سوية وذلك في عصور وأوقات بعينها. وإلى يومنا هذا مازلن يحملن تلك الوصمة السيئة، ومرة أخرى نقول: إن تلك الصورة النمطية، وبقدر معين قد أُثبتت باختبارات الشخصية، ونعني هنا بالشعر الأحمر: هو تقريباً الدرجة الواقعة في الوسط ما بين الشقراوات وصاحبات الشعر الأسود.

مستحضرات التجميل

بسؤالهم عن رأيهم في شكل المرأة بمستحضرات التجميل، ادعى العديد من الرجال تفضيلهم للمظهر الطبيعي. ومقصدهم الحقيقي في ذلك أن مستحضرات التجميل تلك، والتي تستخدم أصلاً لإخفاء بعض العيوب، ولإبراز ملامح الوجه الأنثوية، هي نفسها عيوب ينبغي إخفاؤها وألا تُقحم بتلك الطريقة الفجة. وبخلاف ذلك، فهناك قلق حول المظاهر المرعبة التي يمكن لتلك المستحضرات أن تخفيها. فطلاء الشفاه الأحمر قد يكون فيه دلالة واضحة على سلوك غير مرغوب فيه.

دراسة حالة

دراسة حالة

أظهرت الأبحاث التي أجريت حديثاً في الولايات المتحدة أن من تضع مساحيق التجميل بطريقة مبالغ فيها يعتبرها

كل من الرجال والنساء مراوغة وغير جديرة بالثقة. من هنا فإنه يبدو أننا، ودون وعي، ننظر إلى مساحيق التجميل تلك على أنها قناع يوحي بمحاولة مرتديه أن يخدعنا. أما على الجانب المشرق في تلك المسألة، فهناك من يحكم على المرأة التي تضع تلك المساحيق التجميلية بأنها أكثر استقلالية من هؤلاء اللائي لا يستعملنها، وربما كان السبب وراء ذاك الحكم ظهورهن بمظهر يدل على الثقة والفخر.

أما عن استعمال الرجال لمساحيق التجميل في عصرنا الحالي، فتوجَّه إليه الكثير من نظرات الارتياب برغم المحاولات العديدة لشركات التجميل بجعل ذلك مقبولاً. ليست هناك قواعد واضحة تحدد استخدام مساحيق التجميل، ولكن تبقى حتمية إيصاله رسالة ما، مهما اختلف اختيار الشخص باستخدامها أو تركها.

ولعزوف المرأة عن استعمال مساحيق التجميل دلالة أخرى، ألا وهي كونها شخصية متواضعة أو ربما متشددة، امرأة لا تحب الخداع والمكر. ومن الواضح أيضاً في تلك المسألة أن الحدث نفسه له تأثير كبير، فمن الممكن أن يكون وضع المساحيق التجميلية المبالغ فيه مقبولاً في موعد مسائي، في حين لا يكون مقبولاً أثناء تأدية أعمال المنزل، أو خلال يوم عمل في المكتب.

النظارات

يقول الكليشيه القديم (فكرة قديمة موروثة): إنه من النادر أن ينجذب الرجال نحو النساء اللاتي يرتدين النظارات. بالفعل هناك طرف من الحقيقة في تلك الفكرة القديمة، بما يتطابق مع ما أظهرته الأبحاث من أن الأشخاص الذين يرتدون النظارات (من النساء خاصة) يراهم الناس أقل جاذبية ممن لا يرتدينها. يحظى الأطفال المرتدون للنظارات داخل

فناء الملعب بشعبية أقل من قبل الجميع، وخاصة الفتيات. وعلى الرغم من ذلك، فهناك بعض الصور النمطية الإيجابية عن هذا الموضوع. حيث يُحكم على هؤلاء الذين يرتدونها بالاتسام بقدر كبير من الجدية والذكاء، بما يفوق أقرانهم بنحو خمس نقاط في معدل الذكاء. وتسود هذه النظرية حتى بين الأطفال، حيث طُلب من بعض الأطفال الذين تتراوح أعمارهم بين الثامنة والعاشرة، أن يرسموا أشخاصاً أذكياء وآخرين أغبياء، فكانت النتيجة أنهم رسموا الأذكياء وهم مرتدون للنظارات.

لا يوصف مرتدو النظارات بالذكاء فقط، بل بالفضيلة والعفة أيضاً. فيعزز ارتداء النظارات لدى أصحابها إدراك الاستقامة عند كل من الرجال والنساء مقارنة بغيرهم ممن لا يرتدونها. وعلى النقيض من ذلك المعنى، فللنظارات الشمسية تأثيرٌ معاكسٌ تماماً لذاك التأثير.

نعم، هي تُضفي علينا المظهر الهادئ، لكنها في الوقت نفسه تصم صاحبها بعدة صفات، ككونه متصنعاً (يحاول أن يبدو كالمشاهير) وبه شيء من الخسة، أو أن لديه ما يخفيه.

تذكَّر

تحتل النظارات المرتبة الرابعة في تسلسل السمات الملحوظة التي يبني عليها الآخرون تقييمهم اللفظي المبدئي، ويفيد هذا في الحد من القدرة على ذاك التحامل، ويكبح جماح ذاك التمييز الموجه لمرتدي النظارات. عندما يضطر الناس لتعريف هوية شخص ما، فإنه يكون من الصعوبة بمكان أن يذهبوا بنظرهم بعيداً عما وراء النظارات لبروزها في الذاكرة. ولن يكون من المستغرب أنه عندما يريد الناس إخفاء شخصياتهم، تكون النظارات مثلها مثل الشعر المستعار والأنوف الزائفة.

هل تحمل تلك الصور النمطية عن مرتدي النظارات قدراً من الحقيقة؟ تُظهر اختبارات معدل الذكاء تحلي مرتدي النظارات بقدر أكبر فعلياً من غيرهم في المستوى المتوسط (على رغم عدم وصول ذلك إلى المدى الذي يدحض تلك الفرضيات). والمفترض في السبب وراء ذلك على الأغلب هو أن أصحاب النظر الضعيف لا يجيدون ممارسة الألعاب الرياضية، وينمو لديهم الولع بالانضباط وبالاهتمامات والأنشطة الداخلية كالقراءة. ربما كان هذا صحيحاً، لكن الأمر لا ينطوي على ذلك فقط، فللجينات الوراثية دخل في ذلك، ولعل تلك العلاقة قد ظهرت بسبب أن ضعاف البصر قبل اختراع النظارات قد احتاجوا - لا محالة - إلى قدر أكبر من الذكاء حتى يستطيعوا التعايش. تثبت الاستطلاعات الشخصية أن مرتدي النظارات يميلون إلى الانطوائية، ويحققون قدراً أكبر من الوعي، ويكونون أقل إقبالاً على خوض التجارب الجديدة، ويتواءمون مع كتبهم أكثر من الاهتمامات الخارجية.

شعر الوجه

قرار الرجل بأن يحلق أو لا، يحمل تأثيراً كبيراً على طريقة تفاعل الناس من حوله. فعلى الرغم من أن الانطباع المكتسب انطباع آنيّ وحدسي، لكنه في الواقع مستمَدٌّ من تخميناتٍ قد كونوها عن ماهية دوافعه وراء ذاك الفعل، وأي نوع من الأشخاص هو.

تتنوع القابلية والرغبة في اللحية من وقتٍ إلى آخر وتبعاً للوسط الاجتماعي المحيط. ففي روما القديمة كان البربر فقط هم أصحاب اللحى، أما في بعض المجتمعات الإسلامية، فهي فريضة دينية. في تاريخ الشرق، وفي أوقات معينة كانت اللحى مظهراً عادياً، وكانت في القرن التاسع عشر علامة على الاحترام والمصداقية. أما اليوم فأصبحت مرتبطة بفئاتٍ معينة مثل الضباط البحريين والمخرجين المسرحيين والفنانين والمطربين الشعبيين والعلماء (يصورهم توم ليرر - المغني والكاتب والفنان - ساخراً «أساتذة مغطون بشجر اللبلاب داخل أبراج مغطاة باللبلاب»).

سواء اختار الشخص الحلاقة أم لا، فإن وجود اللحية أو غيابها يمثل ربما تنبؤاً ما عن الشخصية والمكانة وأسلوب الحياة. يعمد بعض الرجال إلى إطلاق لحاهم لاعتقادهم بأنها تضفي عليهم مظهراً ينم عن الذكاء والبوهيمية مرسلين إشارات ضمنية عن ثقل ما لديهم من هموم وأفكار تأخذهم من ذلك الاهتمام النرجسي بمظهرهم الخاص. على الرغم من ذلك - وهو أكثر ابتذالاً - يعمد بعض الأشخاص إلى وصم أصحاب اللحى بالعشوائية والتطرف والخيانة وعدم الجدارة بالثقة. يحسب البعض أن الرجال يطلقون لحاهم إما لإخفاء شيء ما مثلاً كمشاعرهم، أو خجلاً من شكل غير مفضل للذقن.



أي شكل من أشكال شعر الوجه مما يحتاج إلى كبير اعتناء (مثل شارب بويروت «وهو شخصية خيالية شهيرة» أو لحية جوته «أسلوب شهير لحلاقة اللحية» والتي تحتاج إلى تشذيب وتعهد مستمر) ينقل رسالةً مضمونها على النقيض التام من ذلك الشخص المرفوض قيمياً المهمل للعناية بمظهره ولحيته. وعلى الرغم من ذلك فهي توحي أحياناً بالقيمة والتسلط.

أما عن النساء ونظرتهن للرجال ذوي اللحى، فهن في ذلك فريقان، منهن من يرونهم ذوي جاذبية، أما البقية العظمى فينكرن ذلك.

وهذا يفاجئنا بدلالة على أن الإشارات المنبعثة من الشخص - رجلاً كان أو امرأة - (كالصفات المدرَكة بصرياً التي تفرق بين الرجل والمرأة) تكون دوماً ذات جاذبية. فينجذب الرجال نحو النساء صاحبات الأعين الواسعة والبشرة الناعمة، بينما تنجذب النساء (وخاصة أثناء مرحلة الخصوبة لديهن عندما يكون حسن اختيار الجين بالنسبة لهن مقدماً على اختيار الزوج) نحو الرجل ذي البشرة الداكنة وخطوط الفك القوية. ونظراً لأن شعر الوجه يعد علامة على هرمون التستوسترون، فهذا بالطبع يجعل اللحى شيئاً مفضلاً جاذباً للنساء.

في واقع الأمر، إنه الترابط مع مظاهر الرجولة الذي يقع خلف إطلاق القادة العسكريين البريطانيين في القرن المنصرم لشواربهم، وأن الضباط فقط في الجيش البحري البريطاني كان لهم الحق في إطلاق لحاهم (كانت الرتب الأقل تحتاج إلى تصريح لعمل ذلك).

دراسة حالة

على الرغم مما طرحته الدراسة الاستقصائية فيما يتعلق بالتوجه الذهني للمرأة ورؤيتها للرجل ذي اللحية، فإن الدراسات التجريبية تبرز جوانب إيجابيةً للرجل الملتحي، وذلك على نطاقٍ واسع. ففي إحدى الدراسات الأمريكية طُلب من بعض الرجال والنساء تقييم صور لبعض الرجال الجامعيين والتي عُمد إلى تنويعها بانتظام في شعر الوجه كماً وكيفاً. ثم التُقطت صور أخرى لنفس الرجال الثمانية، ولكن على مراحل مختلفة لنمو الشعر: اللحية الكاملة، لحية صغيرة (سكسوكة) وشارب، شارب فقط، حلاقة كاملة. وأظهرت النتيجة عامةً وعلى مستوى الرجال والنساء أنه كلما زادت كثافة شعر الوجه، زادت درجة تفضيله. كانت الوجوه الملتحية تبدو أكثر نضجاً وأجمل هيئة، تكسوها ملامح الجد والإبداع والثقة بالنفس والتحرر وعدم التبعية والجرأة والرجولة والهيمنة بما يفوق الحليقين بكثير. وقد عزت الدراسات ذلك إلى القدرة الأكبر لدى الملتحين على إيصال صورة بطولية من الاستقلالية والثبات وسعة الحيلة والإرادة والجاهزية والقدرة على الفعل. بخلاف ذلك، أظهر بحثٌ آخر بعض الصور النمطية السلبية عن شعر الوجه. فعلى الرغم من التوجه الداعم لاستكشاف كل ما هو رجولي، فقد أظهرت دراسة أن الملتحين كانوا يوصمون بالقذارة وضعف التحكم الذاتي. وأن الرجال الحليقين كانوا يوصفون بالأمانة والثقة أكثر من غيرهم، المعنى الذي يلقى أهمية كبيرة في أماكن وبيئات معينة (مثل البائعين). وبالنسبة للشارب، فأظهرت

دراسات أخرى أنه يحظى بجاذبية أقل من أي من الهيئتين الأخريين، اللحية أو الحلاقة الكاملة.

لماذا يحلق الرجال؟

إذا كانت اللحى تعني الرجولة والجاذبية، إذاً لماذا يأخذ الرجل على عاتقه تلك المهمة الضجرة الخطرة المستهلكة للوقت من الحلاقة اليومية؟



فسر ذلك ديسموند موريس قائلاً: إن الرجل بإظهاره امتلاك الوقت لطقوس التزين تلك، فإنه يشير ضمناً إلى تبوئه مكانة عالية والتي تمثل بطبيعة الحال إغراء للمرأة. ويسري ذلك المنظور على كافة الأشكال الأخرى لشعر الوجه التي تتطلب تعهداً ورعايةً كبيرين، على النقيض طبعاً من المظهر الأشعث للحية غير المعتنى بها. ويشير موريس أيضاً إلى القدرة على إيصال المزيد من المشاعر البالغة الرقة من خلال تعابير الوجه الحليق بينما يجادل البعض الآخر بأن هناك مميزات للبقاء بذلك المظهر الغامض الذي ربما يعد سبباً في كون الرجال يتمتعون بوجود شعر الوجه في المقام الأول (مما يجعل فهمهم بسهولة من قبل شركائهم أو خصومهم أو منافسيهم في لعبة البوكر من الصعوبة بمكان).

يُضفي مظهر الحلاقة على الرجل انطباعاً من الثقة بانجذاب المرأة له. فالحلاقة تجعل وجه الرجل أكثر نعومة مما يوحي بمظهر أقل تهديداً لغيره من الرجال وأكثر تجدداً (لطيفاً ومتعاطفاً) بالنسبة للمرأة. فالمرأة الحديثة لم تعد تبحث في شريكها عن الهيمنة والقوة فحسب - وخاصة بعد فترة الخصوبة – حيث يكون كل من الرجل والمرأة متساويين في

الاهتمامات فيما يخص الصفات الشخصية في الآخر، حيث ينزع كل منهما إلى تفضيل صفات الولاء والأبوة والشراكة الداعمة. ويمكن أن ينبع الاهتمام بتفضيل مظهر الحلاقة من منبع آخر، ألا وهو أولوية الاهتمام بالصحة والنظافة؛ فمثلاً الحرص على عدم التصاق بقايا الطعام والشراب حول الفم لتوليد الجراثيم يمكن أن يكون اهتماماً رئيساً في بعض الوظائف كالجراحين والطهاة.

إن أكبر مساوئ اللحية بالنسبة للرجل (بعيداً عن عامل الصحة والنظافة ذاك) هو أنها تُضفي على الرجل ملامح أكبر سناً. والمثال الأوضح في ذلك هو اللحية البيضاء المنسابة لبابا نويل في عيد الميلاد والتي تُشيخ الرجل، غير أنها، على الرغم من ذلك، تفيض بالود والعفوية.

وقد تمت محاكاة تلك الصورة من قبل الكثير من الزعامات الدينية حول العالم. وعلى الرغم من أن عمر الشخص مرتبط بقوة مكانته الاجتماعية، غير أنه - لا محالة - يأتي على الفرد وقتٌ على مدار رحلة حياته يشعر فيها برغبة في أن يبدو أصغر سناً. إن السن هي العامل الرئيس المؤثر في حدوث اختلافات بين نتائج الدراسات التجريبية (والتي غالباً ما تتحكم في عامل السن) وبين نتائج الاستقصاءات (التي لا تتحكم في عامل السن). فمثلاً لو استعين فقط بالشباب الصغار فسوف تبرز في النتائج الكثير من الصور النمطية المفضلة عن اللحى، وخاصة فيما يتعلق بالجاذبية.

ولما احتوى مظهر اللحية على كلا الشقين من المميزات والمساوئ، فقد حاول البعض أن يتوسط بين كلتا الهيئتين بتشذيب لحيته بقدر متوسط، تاركاً إياها تنمو جزئياً، ومبقياً على قدر منها يمثل ظلاً خفيفاً (والذي يُسمى أحياناً تصميم القش؛ وذلك عبر ترك اللحية تنمو لمدة يومين فقط وتركها على هذا الطول لتبدو أكثر أناقة) وهو بذلك يضمن الظهور بالهيئة الجذابة التي يرغب فيها دون أن يسقط في شرك المظهر

المتقدم في العمر (أيضاً بعيداً عن فترة الإخصاب). وفي حقيقة الأمر تستطيع هذه الهيئة أن تجعل الرجل يبدو أكثر فحولة جزئياً كونها تعطي انطباعاً بأنه بالفعل قد حلق لحيته، غير أنها، ومن تلقاء نفسها، تنمو بسرعة كبيرة، لا يستطيع مجاراتها.

تذكَّر

إن هيئة اللحية القصيرة جداً تلك لا تكون مثيرة للإعجاب في الأحوال التي تكون فيها قيمة الاحترام أولوية، كما في حال السياسيين المتقدمين للانتخابات. فقد خسر ريتشارد نيكسون أمام كيندي خسارة مسيئة بسبب تركه التزين قبل مناظرة تلفزيونية مهمة، فأظهره ذاك الظل من اللحية على وجهه غير حليق وغير جدير بالثقة.

تغيير الصورة الذاتية

عندما يطلق الرجل لحيته (لأي سبب كان) فإنه يكون من الصعوبة بمكان أن يتخلى عنها. إنها تصبح علامة مميزة ممثِّلةً جزءاً مهماً من هويته وصورته الذاتية.

تتمثل ردود أفعال الأطفال في الحزن والقلق الشديدين لدى رؤيتهم لآبائهم حليقين للمرة الأولى بعد أن كانوا قد اعتادوا صورة الأب باللحية. فالأبحاث تؤكد أننا نشعر بأريحية أكبر مع الأشخاص المألوفي المظهر سواء كنا نعرفهم تمام المعرفة أو لم نقابلهم من قبل قط.

بالطبع سنجد أن هناك بعض الرجال الذين يعمدون، إما إلى إطلاق لحاهم، أو حلقها تماماً لرغبتهم في تغيير هيئتهم الخاصة. وقد يرجع السبب في تلك الرغبة إلى تغير بعض الأحوال في حياتهم كوجود شريك جديد أو خوض مجال عملٍ جديد. أو غير ذلك، فمن الممكن أن يكونوا مندفعين بالحاجة إلى إبرازٍ بعض الإشارات والرسائل (مثل التحرر من

الشعور بالتمرد أو الحاجة إلى الظهور بمظهر الرجولة أو الحكمة). فراكب الدراجة البخارية الهرم الذي يستمر في إطلاق ذاك النوع من اللحية الشبيه بكلب البحر (شارب طويل متدلٍّ على جانبي الفم) مرتدياً سترة جلدية تماماً كما لو كان في منتصف العمر، يبدو مثيراً للشفقة. على الجانب الآخر هناك بعض الرجال الذين ربما غيروا طريقتهم في شكل شعر الوجه مراراً (مثل الطريقة التي يصفف بها اللاعب ديفيد بيكهام شعره، والذي يوحي بفقد الاستقرار والأمن، ويعبر عن سعي حثيث لتحقيق هويةٍ تستعصي على الوصف لن يُقدر لها يوماً أن تكون أو يهنأ بها ساعوها بالاً).

الشوارب والسوالف

يمثل الشارب طريقة من طرق التملق الشفهي لإظهار الرجولة والإيحاء بالمظهر الحسن في الوقت نفسه. غير أن هناك العديد من الأنواع والطرق المختلفة للشوارب، التي يحمل كلٌّ منها الصورة النمطية الخاصة به. ربما أوحى بالابتهاج والحيوية، ومن هنا كانت شعبيته من خلال صورة كل من الطيارين المقاتلين أثناء الحرب العالمية الثانية (المقاودين) وقادة هوليوود في عام 1950 (كالممثل الأمريكي كلارك جابل) والممثلين في عام 1970 وعام 1980 (تخلى بيتر مانديلسون عنه عندما حظي بإشارة مؤرخة). هذا وقد أشعل شرارة موضة الشوارب في عام 1970 مجموعة من الرياضيين مثل السباح الأمريكي مارك سبيتز والعداءين البريطانيين دالي تومسون وديفيد بدفورد. وعلى الرغم من كل ذلك فإن مظهر الشارب غالباً ما يوحي بالشر وفقد المصداقية (محاولة سطحية للخداع أو التأثير تتجسد في بائعي السيارات المستعملة وشخصيات البانتومايم الأشرار).



تُضفي بعض الشوارب علامة مميزة أخاذة للنظر. ومن أشهر الأمثلة على هذا شخصيات مثل هتلر وتشارلي شابلن وجروتشو ماركس، وإن كانت شوارب الأخيرين غير حقيقية. ولطالما كان محفوراً في الذكرى صورة ذاك المقدم التلفزيوني روبت وينستون وهو متقمصٌ هيئة الممثل الفكاهي القديم جروتشو مضيفاً بذلك لمسة لطيفة ساحرة لصورته المميزة.

أيقونة أخرى لصور الشارب هي تلك التي كان يحملها ميرف هيوز لاعب الكريكت الأسترالي مفتول العضلات، والذي طالما ظل مظهره يُقلَّد هزلياً من قبل محبي لعبة الكريكت إلى اليوم. كان للموسيقي وبطل الركض الأمريكي ديفيد بدفورد هيئة مميزة خاصة به وحده حتى إنه أقام دعوى قضائية ضد شركة الاتصالات البريطانية لاستخدام صورته في حملتها الدعائية التي كانت تُدعى (118 118).

أما السوالف فهي طريقة أخرى لاستعراض كلٍّ من الرجولة والمظهر الجيد معاً. وقد نالت شهرة أوسع نطاقاً في عصر الملكة فيكتوريا والملك إدوارد من التاريخ الإنجليزي (كان يُسمى عصر جيلبرت وسوليفان) حيث كانت ترمز إلى الثراء وحسن السمعة. أما اليوم فالسوالف الكاملة أو (ضلوع الضأن) كما يُسمونها «تحديد شعر الخد بحيث يكون مشابهاً لضلع اللحم ضيقاً من الأعلى وعريضاً من الأسفل» أصبحت اليوم نادرة الشيوع، كما أنها توحي بالغرابة وقدم الطراز. وبرغم ذلك فمازالت السوالف الأصغر والمنمقة بإتقان تحمل بعض الأثر.

دراسة حالة

شعر الوجه وسوق الزواج

اكتشف أحد رواد علم النفس التطوري أدلةً تاريخيةً على أن الرجال أكثر ميلاً لاستعراض رجولتهم من خلال شعر الوجه، عندما يصعب عليهم العثور على رفيقة. وقد

أظهرت سجلات الموضة البريطانية الخاصة بأشكال شعر الوجه، كما فُصِّل في أخبار لندن المصورة خلال الفترة من عام 1842 حتى عام 1971، أن الشوارب (وشعر الوجه عموماً) كانت أكثر ذيوعاً عندما كان المجتمع يفيض بالرجال العزاب وكانت معدلات اللاشرعية عالية. والخلاصة أن الرجال كانوا يعمدون إلى العناية بشعر الوجه بغرض تعزيز فرصهم في الزواج عاملين على زيادة مظاهر الجاذبية وإبراز مكانتهم الاجتماعية حال توافر الشريك المرتقب. وتُظهر بعض الأبحاث الأخرى أن لموضة اللحى علاقة وثيقة بالحقب التاريخية التي كانت ترتدي المرأة فيها تنورات طويلة (علامة أخرى على البساطة).

إن ذاك التنوع في ذيوع وانتشار أشكال شعر الوجه في مجتمع وحقبة معينة من الوقت ليخبرنا الكثير عنهما. إلا أنه وفي إطار ثقافي معين يمكن للخيارات الفردية أن تخبرنا بالكثير عن الرسالة التي يعمدون إلى إرسالها من خلال طريقتهم تلك. يمكن للصور النمطية عن معاني تلك الأنماط من شعر الوجه أن تخلو من الدقة وصحة الاستدلال في حالات معينة غير أنها تحمل وجهاً من الحقيقة كعموميات مستمدة من الخبرة والملاحظة لأنماط الشخصيات.

ملخص

أسباب إطلاق اللحية

1. الملاءمة – ضعف الالتزام بالعادات اليومية.
2. الجاذبية المقنعة للمرأة.
3. تعزيز الوقار – للظهور بمظهر أكبر سناً وأكثر حكمة.
4. للظهور بمظهر أكثر رجولة وضخامة.

5. لإخفاء التعبيرات العاطفية.

أسباب الحلاقة

1. الاهتمام بالنظافة – أسهل في الإبقاء على الوجه نظيفاً.
2. أكثر جاذبية لامرأة ما.
3. للظهور بمظهر أصغر سناً.
4. لإضفاء هيئةٍ أكثر احتراماً وأهلية للثقة.
5. زيادة القدرة على التعبير العاطفي.

الوشم والثقوب

في حين اتسمت الصور النمطية المتعلقة بشعر الوجه بالتفاوت والاختلاف بحسب الموقف، لا يوصف هؤلاء من متخذي الوشم وثقوب الجسد إلا بالسلبية (ربما يُستثنى من ذلك من كانت لهم بالفعل زياً وتجملاً). وغالباً ما توحي طرق التزين تلك بالتهديد، واليأس، وفقد الثقة في السلطات، وإضفاء الهيئة الدالة على اتصاف صاحبها بممارسة أفعالٍ مرفوضة اجتماعياً كالجريمة وإدمان المخدرات والانحراف (فيما يشبه كثيراً الانطباعات المستَشعَرة تجاه ندوب الجسد). وفي أحسن الأحوال، يرى عموم الناس أصحابَ الوشم وثقوب الجسد هؤلاء قساةً مستقلين، أما في أسوئها، فيرونهم، إما منحرفين خطرين، أو خياليين منحصرين في ذواتهم.

وفي وقت مضى، كان الوشم مقصوراً فقط على البحارة الساعين نحو تأكيد نضجهم وكفاءتهم، أو عندما تصل بهم الثمالة إلى العجز عن المعارضة، عندما يدفعهم رفقاؤهم نحو موقف مسيء.

وفي وقت لاحق، أصبح الوشم علامة مميِزةً لأفراد العصابات، ورسالة

دالة على خطورة صاحبها (لا تحاول أن تلعب معي!). في بعض الأحيان يبدو الوشم كرسومات الجرافيك (التي تُنقش على الجدران) المطبوعة على الجسد، والتي تحوي رسائل ما تتفاوت من مجرد رسم اسم شريك أو طفل، إلى التعبير التفصيلي عن وجهة نظر سياسية يمينية متطرفة.

واليوم هناك نزعة قبولٍ تجاه الأشكال الأكثر إبداعاً في أنواع الوشم والثقوب، وتقبل متزايد لها كشكل من أشكال الموضة بين الشباب الصغار. وهذا يعني تبعاً أن الصورة الذهنية لمثل ذاك النوع من الزينة آخذة في التحسن وسط دوائر اجتماعيةٍ معينة، غير أن الصورة السلبية العامة عنها لم تُمحَ تماماً لدى القاعدة العريضة من الناس.

تذكَّر

ينبغي على هؤلاء الذين اختاروا ذاك النوع من الزينة من الوشم والثقوب أن يكونوا واعين للرسائل التي تنتقل - لا محالة – غير مقصورة على من حولهم ممن يقصدون ابتداءً أن يوجهوا لهم تلك الرسائل، بل متخطيةً إلى غيرهم. وكذلك فإن النتائج الدائمة التي يخلفها الوشم والثقوب قد قادت بالكثيرين إلى الندم لفعلهم ذلك في وقت مبكر من عمرهم. فيمكن على سبيل المثال لاسم الصديق أو الصديقة أن يتغير، تلك حالة. أو مثلاً في حالة من يعولون ويحتاجون إلى الحصول على وظيفة تتطلب مظهراً نظيفاً منمقاً جديراً بالاحترام.

كيف تُحسن تقديم نفسك في مقابلة عمل؟

الانطباع الأول يدوم، أكثر ما تنطبق عليه تلك المقولة هو مقابلة العمل. عادةً ما تستغرق مقابلة اختيار الوظيفة نحو نصف ساعة، غير أنه، وفي حقيقة الأمر، وكما يخبرنا به الباحثون، فإن معظم القرارات المتخَذة في الحكم على المتقدم لتلك المقابلة تتم خلال الدقائق الأربع الأولى منها والذي هو بالطبع

وقتٌ مبكرٌ وقصير جداً لتقييم الشخصية ومستوى الذكاء. بل والأدهى من هذه الحال، عندما لا يكون صاحب العمل قد اطلع ابتداء على استمارة الطلب وليس لديه أي دراية مسبقة بذاك المترشح. في الحقيقة، إن الانطباع الذي يكونه من يُجري المقابلة عن مظهر المتقدم للوظيفة (قبل أن ينطق أي منهما ببنت شفة) يحمل دلالةً وتنبؤاً عن القرار النهائي الذي سيتخذه بخصوصه بعد انقضاء 20 في المئة فقط من وقت المقابلة. وبالتأكيد يُبنى ذلك الإصدار السريع للحكم سطحياً على أساس المظهر الخارجي وطريقة الأداء.

نجد هنا بعض الصفات المستحسنة كالثقة بالنفس والتواصل البصري والحماس والتعطر والتصافح بثبات والنظارات (والتي ربما كان ذلك لكونها تُضفي لمسة من الذكاء والاجتهاد على مرتديها). وهنا نجد للوشم والثقوب والندوب دوراً سلبياً. من ضمن الأشياء المذمومة الأخرى في مقابلات العمل (وليست جميعها) التدخين وشعر الرأس واللحية غير المهذبة وأظافر اليدين غير النظيفة والحذاء البالي والمبالغة في طريقة قص الشعر أو تلوينه. نعم يمكن للفكاهة أن تكون مفيدة ولكن ليس إذا تضمنت إيحاءً بالتكلف المقيت أو ادعاء التميز الزائف أو بالتنافسية أو العداء.



إن مطابقة لغة الجسد، لمن يجري معك المقابلة، يمكن له أن يمثل لك طريقاً للتقارب والصلة معه؛ مما يجعله أكثر انفتاحاً وتقبلاً لك. ولكن احرص على أن يكون الأمر بإتقان وغير مشوب بالتقليد. وفي حال شعرت بأي إشارات باردة أو سلبية خلال اللقاء، فإياك ثم إياك أن تصرح بذلك.

إن أكثر ما يهم في معظم الأحوال هو مسألة تحقيق توازن ملائم بين الجوانب شديدة التباين. فإن المصافحة بقوة لا تعني بالضرورة أياً من الضعف أو النقيض منها بطقطقة الأصابع وسحقها. الإشارات الدافئة

كالابتسامة والإيماءة بالموافقة تحمل دلالةً حسنةً على وجه العموم، وتظل تتدرج حتى الدرجة التي يمكن أن تبدو فيها دلالة على الضعف أو التملق. من الأفضل ألا تُظهر مزيداً من الجدية المبالَغ فيها، ولكن في الوقت نفسه احرص على ألا تتجمد طوال الوقت بابتسامة سخيفة. إن الوضعيات الجسدية المتسمة بالأريحية اتساماً مبالغاً فيه كالاتكاء في خلفية الكرسي ووضع الساقين بحيث يتكئ بكاحل إحداهما على ركبة الأخرى، مثل تلك الوضعيات تدل على الكسل والاستهتار وعدم الاحترام. تُمدَح الثقة بالنفس حتى الحد الذي يبدأ الرئيس عنده يشعر بالتهديد تجاه الثقة المفرطة أو سحب البساط من تحت قدميه. فبعد كل شيء سيرغب صاحب العمل الذي سيوظفك في أن يظل هو صاحبه، فلا تنسَ ذلك!

أما بالنسبة للرداء، فينبغي أن يكون أنيقاً عصرياً ملائماً يُظهر ما بُذل فيه من جهد ليحقق لصاحبه الاحترام، ولكن راعِ ألا يكون مبهرجاً وكثير التفاصيل. بالنسبة للرجال ينبغي أن يراعوا ألا تكون ملابسهم دون منزلتهم، أو أن تمثل لهم عاملاً للتشتيت عما يجدر بهم قوله. تُضفي الملابس الخفيفة سناً أصغر ومظهراً أكثر استرخاء. وتُضفي الألياف الطبيعية كالقطن والصوف انطباعاً أفضل من الكثير من معظم الألياف الصناعية الأخرى، وبالطبع لا ننسى أن تكون على قدر عالٍ من النظافة والتنسيق.

ينبغي بالنسبة للمرأة أن تراعي في ملابسها ألا توحي بالحدة والقسوة أو بالاستهتار والليونة، ونراعي هنا أن أيّاً من مظاهر الجاذبية النسائية تلك يعتبر أفضلية في نوع العمل نفسه. ففستان قصير يمكن أن يكون مناسباً في عرضٍ لموديلات الأناقة وتصميمات الملابس أو حتى في دور موظفة الاستقبال، لكنه لا يمكن أن يكون أبداً مناسباً لسيدة أعمال.

إن أهم ما ينبغي أن يميز اللباس هو أن يكون ملائماً للمناسبة والوظيفة المعنية. فربطة العنق على سبيل المثال قد تبدو غريبة مستهجنة حال ارتدائها من قبل متقدم لوظيفة عامل نظافةٍ في مكتب. بالنسبة لموظفي

البنوك، يُتوقَّع منهم أن يُظهروا الالتزام والمصداقية بحيث يُطمأن إلى الاعتماد عليهم في حين يُنتظر من المصممين أن يُظهروا تذوقاً للألوان والأسلوب. في بعض الوظائف الأخرى كالبحث العلمي، يمكن ألا يكون هناك توقع واضح عن الكيفية التي ينبغي أن يرتدي بها المتقدمون لهذا النوع من الوظائف ملابسهم، وذلك أنها لا تحمل قدراً كبيراً من الأهمية والتأثير في طبيعة مهامهم على نطاق واسع.



1. من الممكن لجولة حول مكان العمل المستهدف أن تكون مفيدة لك لاستنباط الطريقة التي ينتهجها الموظفون الحاليون في تقديم أنفسهم قبل ذهابك لمقابلة العمل؛ فلعل هذا يساعدك في الانصهار مع ثقافتهم فتحظى بالقبول.
2. إن اللباس الأنيق هو من الأهمية بمكان غير أن العلامات التجارية الشهيرة ليس بالضرورة أن تنجح في التأثير في محيط إبداعي تعلو فيه قيمة التفرد. لا بد أن يُنظر إليك باذلاً الجهد حتى تحقق التأثير بأفعالك دون الحاجة لأن تقع فريسة للموضة.
3. تجنب المجوهرات المتفاخرة التي تصدر أصواتاً بحركتها، وذلك لأنها مشتتة، كما يمكن أن تُظهرك بمظهر المرتشي. إن التباهي على شخص ما يخلق لا محالة انطباعاً سيئاً في أي محيطٍ كان.
4. لا بأس بارتداء ساعة، لكن احرص على ألا تديم النظر فيها فتُعطي انطباعاً بأنك مترقب لانتهاء المقابلة.
5. فيما يخص مستحضرات التجميل، ينبغي أن توضع برقة، فإن وضعها بشكل مبتذل - حتى لو لاقى إعجاب صاحب العمل - قد يؤثر سلبياً؛ فالمكان يمكن أن يحوي أيضاً بعض النساء اللاتي يمكن أن يتضايقن.

6. تحدث بصوت معتدل؛ فالأصوات الشديدة السرعة تشوبها العصبية وربما أفقدتك ثمرة مقابلتك، كما أن الأصوات الشديدة البطء يمكن أن توحي بالبلاهة والبلادة.
7. تجنب الإشارات السلبية للغة الجسد مثل تحاشي التواصل البصري ولمس الوجه واستمرار النظر للأسفل أو السقوط عن الكرسي. ومما هو متعارف عليه، فإن من الأفضل المحافظة على التواصل البصري على مدار ثلث وقت اللقاء تقريباً، أما أن تقلل كثيراً عن ذلك فهذا سيوحي بالمراوغة والغموض وكذلك إن أطلت كثيراً فربما أوحى بالتهديد.
8. ابق على مسافةٍ ملائمةٍ بينك وبين طاولة المقابلة، فإذا جلست على مسافة قريبة تمكّنهم من شم رائحة الثوم الباقية في فمك منذ الليلة الماضية فتأكد حينها أنك تزاحمهم.
9. حاول أن تجعل نفسك كواحد من هؤلاء الجالسين على طاولة المقابلة بأن تبتسم بصدق ونقاء.
10. كن منتبهاً ومتواصلاً مع كل ما يقولون (انظر الفصل الرابع).

دراسة حالة

كيف تحصل على توصيلة؟

أن تنجح في الحصول على توصيلة مجانية يعد تقريباً مثل التقدم لوظيفة قصيرة المدى (أن تكون المرافق الوحيد للسائق). والأكثر من ذلك، إنه الموقف حيث يكون للانطباعات الأولى أكبر الأثر حيث إن للسائق ثانية واحدة فقط من الزمن ليقرر هل يقف لك أم لا.

وحتى يكون الأمر واضحاً لك، اعلم أن أي علامات تدل على الخطورة كالوشم والندوب والثقوب سوف تثني السائق عن التوقف، في حين

يمكن للثوب الموحي بالاحترام الذي ترتديه أن يدير دفة الأمور لمصلحتك، حيث يمكن أن يعتقد أنك سائق زميل تعطلت سيارته، وهو بحاجة إلى توصيلة إلى محطة الخدمات. وكما لوحظ مما سبق كن حذراً من الطريقة التي تشير بها بأصابعك ألا تكون مشوبة بالعدوانية عندما تطلب التوصيلة، ففي بلدان معينة مثل اليونان يمكن أن تفهم حركة الإشارة بالإبهام على أنها لفتة تدل على صفة مرفوضة.

في دراسةٍ عن النجاح في الحصول على التوصيلة المجانية، ذُكر أن التواصل البصري كان هو العامل الرئيس في التأثير على السائق بأن يتخذ القرار بالوقوف. ويمكن لذلك أن يكون بسبب أنه يرمز إلى الثقة ويستحث التعاطف. وعلى الرغم من ذلك فأحياناً لا يحقق ذلك الأمر كبير طائل فيستوي السبب مع النتيجة عندما يتجنب السائق التواصل البصري تماماً لانتفاء نيته في التوقف ابتداءً.

---

3. دعونا نواجه الأمر!

تقضي الرئيسيات وقتاً أكثر من غيرها من الحيوانات في التواصل المباشر وجهاً لوجه بعضها مع بعض، ولا سيما الإنسان.

ولعل هذا هو السبب في أن عضلات وجهنا -نحن البشر- متطورة بدرجة عالية مُشكلة بذلك نظاماً من الإشارات؛ لنقل مشاعرنا واتجاهاتنا ومواقفنا. فعلى سبيل المثال، تعد الابتسامة واحدة من أكثر الوسائل وضوحاً لنقل ما بداخلنا من نوايا ودية، وعلى النقيض، فإن العبوس إشارة واضحة على شعورنا بالضجر والانزعاج. وعلى الرغم من ذلك، علينا أن ندرك أن حركات الوجه قد تخدع مشاعرنا لا إرادياً، إلا أن حركات الجسم الأخرى تستخدم للتأكيد، وبذلك فهي تعمل بشكل أو بآخر فوظيفتها تشبه بشكل أو بآخر حركات اليد.

يعتقد د. بول إيكمان (عالم النفس في كاليفورنيا) أن عضلات الوجه قادرة على إنتاج 7000 نمط مختلف؛ كل منها يحمل في طياته معنى مختلفاً عن غيره من الأنماط. كما وحدد د. إيكمان عدداً من التجمعات الشائعة تسمى «وحدات العمل» (مثل: العضلات التي تساعد في الضغط على عظمة الأنف ورفع الخدود وإظهار الغمازات وسحب أطراف الشفاه). كل من هذه الحركات تتضمن مجموعة من العضلات، لكنها جميعها تعمل في انسجام وتناسق بعضها مع بعض للمساعدة في رسم صورة واضحة وبسيطة لكيفية تولد التعبيرات والإشارات التي تعبر عن المشاعر والأحاسيس.

سبعة مشاعر أساسية:

السعادة: ترتفع الوجنتان (الخدان) وتنسحب زوايا الفم مسببةً ظهور تجاعيد، وغمازات تبدأ من فتحتي الأنف لتمتد إلى الشفاه، ومن العينين حتى الخدين.

الحزن: يرتفع الحاجبان، وتظهر التجاعيد على الجبين، وتتجه من منتصفه إلى أسفل.

الغضب: وفيه ينخفض الحاجبان، وتجحظ العينان ويرافق ذلك وجود نظرة حادة مع العض على الشفتين كلياً، أو تكون الشفتان مفتوحتين جزئياً مما يعطي الفم شكلاً مربعاً.

الخوف: اتساع العينين مع ظهور بياضهما جلياً، كما تتحرك زوايا الشفتين للخلف فينفتح الفم قليلاً.

الدهشة: رفع الحاجبين والجفنين العلويين مع ظهور تجاعيد أفقية على الجبين ويكون الفم عادةً مفتوحاً، على نحو مشابه لشكل الفم في حالة الخوف إلا أنه لا يدوم طويلاً.

الاشمئزاز: ويظهر ذلك من خلال الضغط على عظمة الأنف ورفع الشفة العليا، وتظهر التجاعيد على الفم، حيث تتجه زوايا الشفتين إلى الخلف وإلى الأسفل.

الازدراء والاحتقار: الضغط على إحدى زاويتي الفم ورفعها قليلاً، كما هي الحال في السخرية لكن دون الضغط على عظمة الأنف بما يعبر عن الاشمئزاز.

إشارات وتعابير وجهية أخرى مهمة

الابتسامة: تتباعد فيها الشفتان بعضهما عن بعض قليلاً وقد تظهر الأسنان أو لا تظهر، وتعطي شعوراً بالراحة.

الضحك: وفيه تظهر تجاعيد حول العينين، كما هي الحال في الابتسامة، لكن صفي الأسنان العلوي والسفلي يكونان متباعدين، وتغطيهما الشفتان جزئياً.

الإذعان والخضوع: يصاحب ذلك ابتسامة متكلفة عريضة تظهر فيها اللثة، وتبدو علامات القلق والخوف جلية حول العينين.

التحية: ويكون ذلك بالابتسامة ورفع الحاجبين الذي يعد بمنزلة ترحيب بالشخص الآخر.

الاهتمام: اتساع فتحة العينين، لكن قد ينصرف النظر للتركيز على أجسام بعيدة.

الرَّمش (رفة العين): قد توحي بأن الشخص إما أن يكون متوتراً أو كاذباً ويقل معدل رمش العين أثناء التركيز.

اتساع حدقة العين: ويعبر ذلك عن الإعجاب أو الاهتمام (أو قد يكون ذلك ناجماً عن التعرض للضوء الخافت ليس إلا).



وودي الحزين (فيلسوف التشاؤم)

وودي الحزين (فيلسوف التشاؤم): الكوميدي وودي آلن عادة ما يراه الآخرون يرفع النهايات الداخلية في حواجبه إشارة إلى التأكيد خلال المحادثات، وهذا ما جعله متميزاً بتلك النظرة السوداوية. وحيث إنه من الصعب فعل ذلك بوعي، فإن هذا يدعم وصف آلن لنفسه على أنه يميل إلى كراهية الناس والإحباط (نظرة ساخرة سلبية إلى الحياة وهو ما يظهر كثيراً في أعماله الكوميدية).

ثمة أمر مماثل نجده في النظير الحزين لذلك الرمز على الحاسوب؛ ألا وهو «الوجه المبتسم» حيث نرى أن حاجبيه قد انحدرا من وسطهما على الجانبين.

وكشفت الأبحاث التي أجريت أخيراً أن ما يجعل الوجه يبدو شريراً هو وجود ذقن مدبب وكبير يكاد يلتقي مع حاجبين بارزين منحدرين إلى الأسفل باتجاه المنتصف.

وهذا ما نراه جلياً في الشخصيات الكرتونية الكلاسيكية التي كانت تمثل دور الأشرار أمثال: كابتن هوك وديك داستاردلي وكرويلا ديفيل. كما كشفت الأبحاث أن الناس أكثر حساسية تجاه الوجوه المتشائمة، ويستطيعون أن يستخرجوا التعابير الحزينة والغاضبة من بين حشد ما أسرع من اكتشاف غيرها من التعابير الإيجابية. لربما يكمن السبب في أننا نتخذ من هذه التعابير مؤشرات على وجود تهديد أو خطر. وإلى حد كبير، فإنه من الصعب التعبير عما نستطيع القيام به لتجنب الظهور كأشرار، إلا أنه لا يتعدى قطع الطريق على حواجبنا حتى لا يظهر جلياً أي انحدار لها مع محاولة الإبقاء على الوجه السعيد.

تعابير الوجه خادعة (مضللة)

مع أن الوجوه تعد معبرة بدرجة كبيرة إلا أنها قد تكون مضللة وخادعة ويصعب قراءتها. ويعود السبب في ذلك إلى أن الناس أنفسهم غالباً ما يكونون في حالة من الصراع بين طريقة الاستجابة الملائمة وبين مشاعرهم المختلطة مما يسفر عن إصدار إشارات غامضة. فعلى سبيل المثال، فإنه من الشائع أن تجمع الإشارة الدالة على التهديد بين العداوة والخوف، ويكون المرء في حيرة من أمره، ولا يستطيع أن يحدد أيهما أفضل خياراً: أيقاوم أم يلوذ بالفرار؟ فعندما تسيطر على الفرد الرغبة في الهجوم، يكون العبوس ملك الموقف والشفتان منطبقتين تماماً وبشدة والرأس مندفعاً نحو الأمام ولون الجلد يميل إلى البياض. أما عند تخالط المشاعر، وعندما يكون الخوف ملك الموقف، تكون العينان مفتوحتين، وتحدقان النظر، وأما شكل الفم فكأنه زمجرة تكشف مزيداً من الأسنان.

قد يكون من الصعب قراءة تعابير الوجه؛ لأن البشر عبارة عن حيوانات معقدة اجتماعياً، حيث تعلمت كيف تخفي مشاعرها وأحاسيسها لأسباب

عديدة. فإنه من غير اللائق أن يظهر الإنسان مشاعره السلبية كالكره والازدراء للناس عامة، لذلك آثر الناس ارتداء وجوه مقبولة اجتماعية شبيهة بالأقنعة.

نصيحة مفيدة

بما أن البشر قادرون على التحكم في حركات الفم بشكل أسهل من تحكمهم بحركات أعينهم وجباههم، فإن القسم العلوي من الوجه عادةً ما يزودنا بقراءة صحيحة للمشاعر. فالابتسامة الكاذبة أو الخاطئة مثلاً يمكن استشعارها؛ لأنها محصورة في منطقة الفم، ولا تتعداها إلى منطقة العينين.

وعموماً فإن حدس النساء أكثر قدرة على قراءة تعابير وجوه الآخرين، لكن في الوقت ذاته فإنه يسهل قراءة تعابير وجوه النساء، من قبل كلا الجنسين؛ الرجال والنساء على حد سواء. ويكمن السبب في ذلك بأن النساء في الأغلب يصنفن أكثر تعبيراً عن مشاعرهن، ولو طُلب من النساء والرجال أن يتخيلوا مواقف يتوقعون أن تحرك فيهم مشاعر السعادة والحزن والغضب والخوف وغيرها مثل: «أن ترث مليون دولار» أو «أن تفارق أمك الحياة» أو «شخص ضرب سيارتك بعنف؛ لأنه كان يقود سيارته باستهتار أو طيش»، فحينها يكون نشاط عضلات الوجه لدى النساء أكثر تعبيراً عما يشعرن به (فحينها سوف تُظهر النساء نشاطاً في عضلات أوجههن أكثر من الرجال). ليس هذا فحسب، بل إنه لأمر مثير للاهتمام أن ردة فعل النساء تكون كما لو أنهن عشن التجربة واقعاً حياً، لذلك فإن النساء على الأرجح يظهرن مشاعر بشكل أكبر؛ لأنهن يشعرن أكثر.

النساء المبتسمات



خذ جريدة عادية واحسب عدد النساء اللاتي التقطن صورهن، من كن يبتسمن منهن وغيرهن، وقم بفعل نفس الشيء مع صور الرجال. بعد حساب النسب المئوية للجنسين، نجد أن النساء بطبعهن يبتسمن أكثر من الرجال غالباً. ويعزى ذلك من ناحية إلى أن النساء يغلب عليهن صفة الإذعان والهدوء والرضى، ومن ناحية أخرى؛ لأنهن أكثر رقةً ولطفاً. في رأيك أي العاملين يعد أكثر أهمية؟ من بين العاملين (العنصرين - السببين) المذكورين أعلاه، أيهما يعد الأهم في تفسير الأمر؟

قافلة من الابتسامات

تأتي الابتسامة عموماً تعبيراً عن الود والترحيب والصداقة، إلا أنها قد تعكس مشاعر أخرى إلى جانب ذلك. إذا استخدمت الابتسامة بشكل غير لائق قد تظهر بشكل سخيف، ومثال ذلك: عندما تلتقط صورة لامرأة تبتسم على الرغم من أن زوجها لم يلبث أن صدر في حقه حكم بتهمة القتل الجماعي. وقد تعطي الابتسامة شعوراً بالخضوع والإذعان من خلال إظهار صفي الأسنان مطبقين أحدهما على الآخر، ولا يوجد أي فتحة بينهما، وكأنهما على أهبة الاستعداد للعض. وقد تفصح الابتسامة عن مشاعر النفاق في حال فشلت أن تشمل العينين (كما ذكر أعلاه) أو لأنها تظهر وتختفي بسرعة فائقة.

كتب فرانتس ليهار «أوبريت» باسم «أرض الابتسامات» يشير بها إلى الصين، حيث توجد أسطورة الابتسامات المتعددة والمختلفة وما تحمله في طياتها من معان متنوعة. لكن لم يقتصر الأمر على الصين فحسب، بل نجد أن

للابتسامة معاني كثيرة ومختلفة في الدول الغربية كذلك. وقد حدد بعضهم ممن لاحظوا وتتبعوا الابتسامة بعضاً من معانيها، ونذكر منها ما يلي:

1. الابتسامة العلوية: تتباعد الشفتان عن بعضهما فلا يظهر إلا الأسنان العلوية. وتستخدم كابتسامة ودية اجتماعية في حالات التحية والحوارات الودية. وتكون مثل هذه الابتسامة مرتبطة مع اتصال العيون فيما يعزز ويوطد العلاقة بين الأم وطفلها وغيرها من الروابط الاجتماعية.

2. الابتسامة الخجولة: تشبه الابتسامة السابقة، إلا أن الشفة السفلية تكون مدسوسة خلف صف الأسنان السفلي، كما أن الرأس يتجه إلى الأسفل قليلاً. وتستخدم مثل هذه الابتسامة من قبل البالغين حين يشعرون بالإحراج، ومع ذلك ما زالوا بمزاج جيد، ومن قبل الأطفال الصغار حين يقابلون شخصاً غريباً.

3. الابتسامة الكاذبة أو الزائفة، وتشبه الابتسامة العلوية، لكنها تفتقر إلى وجود تجاعيد تحت العينين، وكذلك على جوانبهما وتظهر هذه الابتسامة عند الشعور بالملل والضجر في مناسبة اجتماعية أو عند اتخاذ وضعية غريبة في الصور. وقد تتحول هذه الابتسامة بسهولة إلى ابتسامة سخرية وازدراء في حال سحب الشفة بشدة.

4. الابتسامة العريضة: وتكشف عن صفي الأسنان العلوي والسفلي، وتحدث عند رؤية شخص ما يتعثر أو يداعبه أو يضحك على نكتة ما. ونظراً، لأنها قد تعطي إيحاءات عدائية، فإنها قد تحتبس فتتحول إلى ابتسامة علوية في حال التقاء العيون مع الآخرين.

5. الابتسامة المستطيلة: وتأخذ زوايا الفم فيها شكلاً مربعاً، وتظهر الأسنان ملتصقة بعضها ببعض. وتعكس هذه الابتسامة مشاعر

مختلطة من العدائية والخوف، أو الإصرار والرضى ومثال ذلك عندما تتعامل مع رجل سكير.

6. ابتسامة المتعة والتسلية، وترتفع فيها زوايا الفم إلى أعلى، ويكون ممتداً بشكل موسع لكن دون ظهور الأسنان. ونرى هذه الابتسامة على وجوه الأطفال بينما يستمتعون بقضاء وقتهم في اللعب وعلى وجوه البالغين حين ينتظرون الكوميدي ليقول نكته التالية.

7. الابتسامة البسيطة: وتتحرك فيها زوايا الفم إلى الخارج وإلى أعلى وتكون الشفاه ممتدة جزئياً لكن تبقى مرتخية، ولا تفترقان عن بعضهما. وتكون في حالات ابتسام الشخص لنفسه على انفراد أو حين تذكر حدث سعيد ممتع.

8. الابتسامة الساخرة: وتشبه الابتسامة البسيطة إلا أن زوايا الفم تكون متجهة للأسفل وتعطي الفم شكلاً غير متوازن أشبه ما يكون بالعبوس. وتظهر هذه الابتسامة على وجوهنا عندما نكون مرتبكين أو غير موافقين على أمر ما إلا أننا لا نكون منزعجين فعلياً؛ أي «أحرقت العشاء مرة أخرى».

9. الابتسامة القسرية: حيث تضغط الشفتان بعضهما على بعض بشدة وزوايا الفم تتحرك نحو الخارج وإلى الأعلى. وتستخدم كإشارة اجتماعية لطيفة توحي بالتحذير، ومثالها عندما يخبر شخص ما نكتة ونظن أنها غير مضحكة.

الابتسامة مقابل الضحك

يعتقد العديد من الناس أن الضحك ما هو إلا شكل أكثر تطرفاً من أشكال الابتسامة، لكنهما مختلفان تماماً من حيث أصولهما الغريزية.

فالابتسامة في الرئيسيات غير البشرية تنبثق من إيماءات توحي بالخضوع والطاعة والرضى. فيكون الفم مشدوداً إلى الخلف كاشفاً عن الأسنان التي تكون مطبقة بعضها على بعض في وضع يدل على الأمان وعدم وجود تهديد وكأن لسان حاله أساساً يقول: «انظر! لا داعي للخوف مني! أنا أليف تماماً ولن أعضك!». أما الضحك فهو أقرب من كونه إشارة إلى العدائية والخطر، كما هي الحال مع قرد ما يكشف عن أسنانه، وقد تباعد صفها العلوي عن ذلك السفلي، وهو مستعد لينقض على فريسته، وفي أثناء ذلك كله يصدر صوتاً حنجرياً عالياً يشبه صوت الهمزة: «أه- أه- أه» مهدداً بذلك خصمه، وينطبق هذا الأمر بالتحديد على تلك الضحكة التي يستخدمها الأطفال للسخرية بعضهم من بعض في الملعب، وكذلك عندما يطلق البالغون نكاتاً معادية.

ومن الطبيعي أن البشر اتخذوا من ابتسامة الرضى دليلاً ومؤشراً على النية الودية.

شكل آخر من أشكال الضحك ينتج عند الشعور بالراحة بعد ضغط معين، وهو أقرب ما يكون إلى البكاء؛ يبدأ كأنه تعديل للضحك عندما يميز الطفل الرضيع أمه، ويتبدد الخطر فجأة. وقد لوحظت حالة لطيار قد اصطدمت طائرته الصغيرة بحظيرة في مزرعة، وقد وُجِد هذا الطيار يضحك، وقد علا صوت ضحكته بينما هو جالس في مقصورته؛ لم يكن ذلك الطيار يضحك لأن الأمر مضحك، وإنما لشعوره بالراحة لخروجه من الحادثة بسلام.



الضحك والمرح

إذا خططت لتصطنع الابتسامة بأن تشد وجهك لترسم البسمة على محياك، فإنه من شبه المؤكد أنك سوف

تشعر بأنك أكثر سعادة من ذي قبل. وإنه لأمر صعب للغاية أن يكون المرء غاضباً أو بائساً والابتسامة تعلو وجهه. جرب أن تشاهد مقطعاً كرتونياً مضحكاً جداً وأنت تضع قلماً بين شفتيك لمدة. والآن جرب أن تضع القلم بين صف الأسنان العلوي والسفلي. سوف تلاحظ أن الكرتون أصبح أكثر متعة عندما كان فمك مفتوحاً بواسطة القلم في الوضعية الأخيرة. أما أن تكون شفتاك مغلقتين بشدة فقد يحول ذلك بينك وبين الشعور بالمرح والسعادة.

الأشخاص ذوو الوجهين

إذا التقطت صورة لشخص ما، ورسمت خطاً فاصلاً يقسم الوجه من منتصفه إلى جانبين فستجد أن كلاً من الجانبين يبدو في الأغلب مختلفاً عن الآخر. وعموماً فإن الجانب الأيسر من الوجه أكثر تعبيراً عن المشاعر والأحاسيس. فما يصوره ممثل من عاطفة يمكن اكتشافها واستشعارها وتحديدها في الجانب الأيسر من الوجه أكثر من الجانب الأيمن. وعلى الأرجح فإن السبب وراء ذلك يكمن في أن جزء الدماغ الأيمن يشعر بالأحاسيس والعواطف بشكل أقوى من ذلك الجزء الأيسر المنطقي والبارد نسبياً. وبما أن الجانب الأيمن من الدماغ يتحكم في عضلات الجانب الأيسر من الوجه، فإن ما يشعر به المرء من أحاسيس تظهر أكثر على هذا الجانب. كما أن الجانب الأيمن من الدماغ يعد أيضاً المخزن الذي يساعد على التعرف على قراءة تعابير الوجه، وبالتالي يعكس تلك المشاعر بشكل أكثر فاعلية على الوجه. بإمكانك أن تجرب ذلك مع صورة لنفسك؛ يمكنك أن تتوقع أنك سوف ترى تعبيراً أقوى على الجانب الأيسر من وجهك بغض النظر عن ماهية الشعور الذي كنت تشعر به.

وثمة بعض الدلائل على أن الاختلافات في تعابير الوجه بين الجانب الأيمن والأيسر تكون صادمة أكثر حال كون الإحساس نفسه مصطنعاً. كي

يكون الإحساس حقيقياً، ينبغي أن يكون الشعور النابع من القلب موزعاً بتساوٍ أكبر على قسمات الوجه، نتيجة تعمد الشخص ذلك الشعور. ويؤكد بول إيكمان أن مسارات عصبية منفصلة تسهم في تكوين التعبير الواعي، مقارنة بالشعور العفوي، وبالتالي الأكثر صدقاً. ويعتقد إيكمان أن التعابير المتصنعة تندفع من الطبقة الخارجية للدماغ.

ومن ناحية أخرى، فإن المشاعر الصادقة والحقيقية تنشأ من المناطق المركزية في الدماغ. وتبعاً لذلك، فإن مثل هذه الفروق الكبيرة في التعبير عن المشاعر بين جانبي الوجه عادةً ما تعكس شعوراً بعدم الصدق والإخلاص.



عالم النفس كارل سميث من ولاية ويسكونسن يعتقد أنه يمكن تصنيف الناس بحسب أي جانب من وجوههم هو المسيطر. وقد تبين أن الأغلبية العظمى (ويشكلون ما قدره 85%) هم من أصحاب الجانب الأيمن من الوجه في التعبير عن مشاعرهم بينما الأقلية ممن تبلغ نسبتهم نحو 15% هم من أصحاب التعبير عن أنفسهم عن طريق الجانب الأيسر من وجوههم. (أمر مشابه لأصحاب اليد اليسرى).

وفي دراسة سميث، كانت هيمنة وسيطرة أي جانب من جوانب الوجه تقاس من خلال تسجيل ردود الفعل التي تنتجها وتحدثها عضلات الوجه ومع ذلك فإنه يمكن ملاحظة مدى الهيمنة، بمجرد النظر إلى الوجه. ويُوصف الجانب المسيطر في الوجه بأنه أكبر وأقوى ويكون أكثر ليونة عند التحدث، وتظهر غمازة عميقة عند الابتسامة. ويبدو الوجه مفتوحاً وبارزاً وظاهراً في الجانب المهيمن ويكون الحاجب مرفوعاً ويميل الشخص نحو المستمع عند التحدث.

كما أن الفم عادة ما يكون مفتوحاً بشكل أوسع على الجانب المهيمن عند التحدث.

ويقول سميث: إن معظم الناس من أصحاب الجانب الأيمن في الوجه، إلا أن الموسيقيين (بما في ذلك مؤلفو الألحان والمغنون وموسيقيو الأوركسترا) غالباً ما يكونون من أصحاب الجانب الأيسر في الوجه. والمفترض، أن هذا مؤشر ودليل على أن النصف الأيمن من الدماغ هو الأكثر تطوراً والمسؤول عن عدة جوانب في مجال تصنيع الموسيقى. على النقيض، فإن علماء الرياضيات والعلوم والرياضيين والسياسيين ومذيعي الأخبار والممثلين يرجح أنهم من أصحاب الجانب الأيمن في الوجه من وجهة نظر سميث، وذلك لأنهم يعتمدون على التفكير أكثر من الشعور، كما أنهم يجيدون أمراً يتحكم به النصف الأيسر من الدماغ؛ ألا وهو التحدث.

جرّب الآن

هل هناك جانب محدد لك؟

ألقِ نظرة على نفسك في المرآة. أي جانب من وجهك تراه أطول من ذقنك حتى حاجبك؟ أي الجانبين تراه أقوى وأكثر ليونة؟ أي جانب من فمك تراه يفتح أكثر من الآخر، ويتجه صوب الشخص الذي يستمع لك حين تتكلم؟ إذا كانت هذه المؤشرات تسير غالباً على نمط ثابت، وإذا كانت هذه الإشارات في الأغلب تتماشى بعضها مع بعض فهذا يحدد أي جانب من وجهك هو صاحب السيطرة والهيمنة.

لا تنس أنك تنظر إلى نفسك في المرآة، وهذا يعني أن جانبي وجهك قد انعكسا، مقارنة بصورة ما، وبالطريقة التي ينظر بها إليك الآخرون. إذا كنت من أصحاب الوجه الأيسر فربما تكون موهوباً في مجال الموسيقى

وإذا كنت من أصحاب الوجه الأيمن، فالأرجح أن عملك يعتمد أكثر على مهارات التحدث والحساب.

للوهلة الأولى

يشعر العديد من الناس بالحرج نظراً لأن وجوههم تميل إلى الاحمرار في حال كونهم في موقف اجتماعي صعب. العديد من الناس يشعرون بالإحراج بسبب تغير وجوههم إلى اللون الأحمر عند مواجهة صعوبات اجتماعية. ويجدر بهؤلاء أن يطمئنوا إلى أن هذا الأمر لا يعيبهم في شيء بل إنه جذاب جداً ولا سيما في النساء، حيث يمكن ترجمته أو تحليله على أنه مؤشر على حياء المرأة. فإذا كان هناك تجاوز في موقف اجتماعي حقيقي فحينها يكون احمرار الوجه شكلاً من أشكال الاعتذار وله تأثير فعال في استرضاء الطرف الآخر (مثلاً: كان حادثاً ويؤسفني حقاً ما حدث).

تدفق الدم في الوجه مختلف بعض الشيء عن احمراره، فهو يظهر في الأغلب عندما يكون المرء غاضباً، ويقترب من مباشرة هجومه الفعلي. ما يحدث حينها هو أن الدم قد أعيد توجيهه نحو العضلات التي سوف تستخدم عند القتال مما يؤدي إلى سحب الدم من الوجه، فيبدو شاحباً، ويميل إلى اللون الأبيض. فإن كان بالإمكان إحباط الهجوم، فسيترتب على ذلك تأثير ارتدادي حيث يشق الدم طريقه مسرعاً إلى الوجه، ومثل هذه الحالة قد تكون مؤشراً على التهديد في حال أدرك العدو أنه تجاوز الحد كثيراً. فاحمرار الوجه خجلاً يكون ردة فعل لرغبة لحظية في الفرار من اهتمام اجتماعي، والذي قد يتضمن أيضاً حركة عضلية أو حركة الجسم. ومن ثم فإن تورد الوجه يوحي بالعدائية، أما احمرار الوجه خجلاً فهو دليل ومؤشر على الخوف والإذعان.

وقد يكون من الصعب التفريق بينهما إلا بالاستعانة بالظروف التي تحيط بهما.

ثمة نظرة إليك

العينان هما أقوى المؤشرات الاجتماعية التي نتمتع بها ولذلك يطلق عليها أحياناً اسم «النافذة إلى الروح». ولهذا السبب فإننا نعير اهتماماً بالغاً لأعين الناس عندما ننظر إليهم أو نتفاعل معهم.

واحدة من أهم العوامل الرئيسة فيما يطلق عليه اسم «التدرب على المهارات الاجتماعية» هي تحصيل القدر الكافي من التقاء وتواصل الأعين. عندما تلتقي أعيننا مع الآخرين بقدر ضئيل فهذا يجعلنا نبدو خجلين وغريبين. وكذلك إن أطلنا النظر في أعين الآخرين فهذا يجعلنا نبدو وقحين.

كما أن تحديق النظر يعد مهماً بصفة خاصة في الحوارات.

في الوضع الطبيعي، ينظر الناس إلى أعين بعضهم بعضاً ثلث الوقت. وأقل من ذلك يعطي شعوراً بالملل وعدم المبالاة أو الذنب، وأكثر من ذلك القدر قد يكون بمثابة التهديد. لكن في الحقيقة هذه نسبة تقريبية وجاهزة مسبقاً وهناك اختلافات أخرى ذات معنى.

1. تلتقي أعيننا مع الآخرين عند الاستماع أكثر منه عند التحدث.
2. نظرة سريعة لشخص آخر قد تستخدم لنقل دائرة الحوار إلى ذلك الشخص، كما لو أنه يقول: «ليس لدي شيء آخر أقوله، ما هو رأيك في ما قلته؟».
3. الناس الذين تربطهم علاقة صداقة ينظرون إلى أعين بعضهم بعضاً أكثر من أولئك الذين لا تجمعهم مثل هذه الرابطة.
4. العاشقان يحدقان النظر في أعين بعضهما بعضاً للتعبير عن العلاقة الحميمة التي تربطهما كما تتسع حدقة أعينهما عندما يشعران بالاهتمام أو الإعجاب.

5. هناك فروق ثقافية لها دور في هذا الشأن، فعلى سبيل المثال: يطيل الإيطاليون النظر أكثر من البريطانيين ولذلك يعتقدون أن الإنجليز باردون وقساة، بينما يرى الإنجليز الإيطاليين مفرطين في الألفة.

6. النساء يحدقن النظر أكثر من الرجال، ولا سيما إن كن قد وقعن في الحب، أو عندما يأسر قلوبهن الرجال بطريقة أو بأخرى.

لاحظنا في الفصل الأول أن لدى النساء ميلاً لالتقاء العيون مع الرجال، ثم صرف النظر بعيداً وهذا مؤشر على «الحياء» وهو مرتبط بدلالات غزلية، وهذا ليس لائقاً بين الرجال.

جرّب الآن

تحدي تحديق النظر

جرب أن تحدق النظر بشكل متبادل مع صديقك في ظل جو من التحدي؛ لمعرفة أي منكما يستطيع مواصلة التحديق لفترة زمنية أطول من الآخر قبل أن يصرف نظره بعيداً. «معركة مواجهة الأعين» هي لعبة غالباً ما يمارسها أو يلعبها الناس في المدارس أو في الملاعب.

إنها تجربة ناقصة، وقد تؤدي في أي لحظة إلى انفجار الجميع ضاحكاً. إلا أنه أمر ممتع ومثير للاهتمام أن نحلل من يفوز في التحدي ولماذا. الأشخاص الخاضعون وأولئك الذين يشعرون بأنهم مهمشون عادة ما يتراجعون. في الواقع، يقضي الخاسرون وقتاً أطول في النظر إلى أقدامهم عوضاً عن التحديق في أعين الآخرين مباشرة.

النظر في أعين الآخرين قد يستخدم كوسيلة لتحصيل الألفة والمودة، وقد يستخدم للتهديد كذلك. علاوة على ذلك، فإن تجنب التقاء وتواصل

العيون مع الآخرين قد يكون إشارة إلى محاولة تجنب الاستطراد في العلاقة الودية، أو دلالة على الخضوع الاجتماعي. في العديد من الثقافات، لا يسمح للعامة من الناس بالنظر مباشرة إلى أعين الأسرة الملكية على رغم أن «قطة ما يمكنها النظر إلى الملكة». وقد يكون من الخطر أن تنظر إلى أعين أفراد عصابة ما في شارع في وسط المدينة كما أن بعض نجوم هوليوود أشيع أنهم يصدرون تعليمات بأن كلاً من طاقم الفيلم وفريق الأدوار الثانوية عليهم ألا ينظروا إلى موقع التصوير؛ فذلك من وجهة نظر هؤلاء المشاهير مدعاة لتشتيت الانتباه.

تذكَّر

النساء في عالم الرجال

النساء اللواتي يردن أن يفرضن سيطرتهن في علاقاتهن مع الرجال، سواء أكان ذلك في العمل أم على صعيد العلاقات الاجتماعية، قد يحتجن إرادياً إلى تبني أسلوب أكثر ذكورية في استخدامهن لنظراتهن. فعلى سبيل المثال، بإمكان هؤلاء النسوة أن يتواصلن بالعيون لفترات قصيرة خلال الحوارات وتجنب الإشارات الغزلية. وعلى نحو مشابه، فإن الرجال الذين يريدون تجنب الظهور على أنهم باردون، وكأنهم يرون أنفسهم أعلى من غيرهم في علاقاتهم ومعاملاتهم مع النساء، يستطيع هؤلاء الرجال استخدام الرقة واللين من خلال تبني أنماط أكثر دفئاً وتأييداً من تواصل العيون في مكان العمل وأي مكان آخر.

---

4. هل تحبني؟

«هل يحبنا الآخرون أم لا؟!» أحد أهم الأسئلة التي يجب الإجابة عنها عند محاولاتنا معرفة الآخرين، وبالإجابة عن هذا السؤال يتحدد مستقبل علاقتنا معهم، بغض النظر عن نوع هذه العلاقة وعما إذا كانت مع جهات عمل محتملة أو أصدقاء أو حتى أحباب. قد يكونون صريحين بما فيه الكفاية لقول إنهم يجدوننا مثيرين للاهتمام وجذابين، أو أنهم على النقيض يجدوننا مملين وبغيضين. ولكن اتضح أن هذا الأسلوب الصريح في التعبير عن الرأي غير شائع. واتضح أيضاً أنهم على الأرجح يخفون مشاعرهم إلى حد ما تاركين إيانا لا نملك خياراً سوى اللجوء للغة الجسد؛ حتى يتسنى لنا فهم ومعرفة كيف يروننا ويفكرون بنا.

المصافحات والمعانقات والتحيات والهدايا هي بعض العادات الاجتماعية التي قد تضع بين أيدينا مفتاح اللغز الذي يكمن وراء كيفية النظر إلينا. فإن تجاهلوها عن عمد فلن يُفهم هذا إلا أنه تصرف مهين وبهذا ستكون الرسالة من ورائه واضحة. ولكن عادة سيتعين علينا تقييم كيفية فعلهم هذا. الإشارات الأخرى المفيدة للدفء والبرود قد تكون أكثر دهاءً ولكنها تكشف طرق رؤيتهم لنا بنفس القدر.

بعض الإشارات الدافئة

1. التواصل بالعين، خاصة إذا استمر طويلاً، فإنه يشير إلى أن الشخص الآخر يهتم.
2. اتساع حدقة العين عند رؤية الشخص الآخر يشير أيضاً إلى اهتمام من نوع خاص قد يكون انجذاباً رومانسياً.

3. الانتباه والاستماع بعناية إلى ما يجب عليك قوله هو علامة إيجابية بدلاً من النظر بتعالٍ لمعرفة ما إذا كان هناك شخص أكثر إثارة للاهتمام.

4. الابتسام والضحك يشيران عموماً للدفء، على الرغم من أن هناك أنواعاً معينة من الضحك قد تكون خارجة عن الحدود.

5. القرب عموماً، فالأشخاص الذين يحبوننا يقتربون، ولا يتراجعون إذا اقتربنا منهم نحن أيضاً بدورنا.

6. التوجه الجسدي، فالأشخاص الذين يحبوننا يميلون إلى توجيه جسدهم نحونا، حيث تشير أقدامهم نحونا وكأنهم يميلون إلى التحرك في اتجاهنا. أما عند الجلوس فإنهم يجلسون على أرجلهم حتى يكون جسدهم مفتوحاً أمامنا، ولا يشكل حاجزاً ضدنا.

7. التفاخر؛ سلوكيات التودد الذاتية المتنوعة مثل ضبط الملابس والشعر، والوقوف باستقامة وسحب المعدة هي سلوكيات غزلية.

8. التودد للطرف الآخر؛ إذا حدث جذب الانتباه نحو تحسين وجود الطرف الآخر، على سبيل المثال: تعديل ملابسهم، أو انتقاء الوبر، فهذا أكثر إقناعاً للجاذبية.

9. الحركة الجاذبة؛ إن لم يستطع الطرف الآخر البقاء ساكناً في وجودك، وتنفس بسرعة واحمر وجهه خجلاً، وأظهر ارتباكاً بسيطاً في تصرفاته فإنه على الأرجح قلق من ألا يترك انطباعاً جيداً.

10. إشارات الملكية؛ دلائل الاهتمام القوي تهدف إلى إحاطتك بطريقة تُبعد الآخرين جميعهم من الحديث معك.

11. الانعكاس؛ عندما يقلد شخص آخر إيماءتنا بعد أدائنا لها مباشرة،

فإنهم بهذا يُظهِرون أنهم «على تناغم» معنا. حتى السير بهذا الاتجاه هو علامة إيجابية.

12. تعريض الأجزاء الضعيفة دليل على الثقة.

13. هناك العديد من الإيماءات الأخرى التي تحمل دلالات محددة للجاذبية.

بعض الإشارات الباردة

جميع الإشارات الدافئة المذكورة أعلاه تقريباً يمكن وضعها في الاتجاه المعاكس بحيث تشير إلى علامات الرفض.

1. تراجع الشخص الآخر إلى الوراء - بدلاً من الاقتراب منك - إشارةٌ إلى الرغبة في إنهاء الصداقة؛ وذلك إذا كنت تتحدث بصوت عالٍ جداً، أو كانت رائحة فمك كريهة.

2. العبوس: هو عكس الابتسامة؛ حيث تشير الأشكال المختلفة للابتسامة الغامضة إلى أن المرء يحاول أن يظهر دافئاً، لكنه يعاني صعوبة كبيرة في هذا.

3. تثبيت العينين - ما لم يكن الضوء ساطعاً جداً - يعادل نسيان رؤية شخص آخر، ويشير ذلك إلى أنك تُفضِّل عدم وجوده.

4. الابتعاد: من الطرق الواضحة للبرود؛ ويكون بنقل الانتباه إلى شخص آخر في الموقف الاجتماعي.

5. التعالي على شخص آخر في الحوار له نفس التأثير أيضاً.

6. إشارات الحدود الفاصلة: تشير إلى المقاومة؛ إما لك شخصياً أو لأفكارك.

7. الإمساك بسيجارة مشتعلة أو كأس من العصير أو القهوة أمام جسد الشخص قد يكون وسيلة لإيذاء الناس.

8. الإنهاء: إذا كنت تجلس بجانب الطرف الآخر وكان يجلس وقد تقاطعت ساقاه، بحيث وضع إحداهما فوق الأخرى، وقد شكَّلت الساق العلوية حاجزاً بينكما، فإن هذا يشير إلى نوع من المقاومة.

9. مسح الأنف بالإصبع هو إيماءة محددة تشير إلى أن الطرف الآخر بشكل أو بآخر غير نظيف أو غير مرغوب فيه.

10. عض الشفاه: هو أيضاً إشارة سلبية، وتشير إلى أن المرء قد يرغب في عض الطرف الآخر، أو إسكاته عن حديث طويل.

11. انتقاء المرء وبراً وهمياً من ملابسه الخاصة ينقل رسالة مفادها أنه يشعر بالملل من الشخص الآخر.

12. السخرية، أو الاستياء، أو التثاؤب المزيف أو التحديق البارد هي إيماءات سلبية أخرى للوجه.

13. وهناك أيضاً العديد من أنشطة الإلهاء تشير إلى الرفض مثل: التململ، وتخليل الأسنان، وتنظيف أظافر الأصابع، واللعب في أطراف متفرقة، ومضغ العلكة، والتدخين الشَّره، وطقطقة الأصابع.

من الواضح أن هناك قطباً معكوساً لمعظم الإشارات الدافئة السابق ذكرها، والتي قد تعطي فكرة بأنك لم تلقَ استقبالاً بشكل مناسب. ومن المثير للاهتمام أن بعض الإيماءات التي قد نفكر بها عادة على أنها حميمة قد تُستخدم بطريقة تشير إلى عكس ذلك. على سبيل المثال، إن قبلة الهواء من الطرفين هي طريقة للقول إن هناك مسافة بين الطرفين؛ وذلك

لأنهما يتجنبان الاتصال بالشفاه، ويتعمدان تقليلها والتعبير عما يريدان عبر الحركات. حتى إن القبلة السريعة من جانب واحد عادةً ما تكون أكثر دفئاً؛ لأنه توجد فرصة لمزيد من الاتصال لفترات طويلة وهي تشبه قبلة أحد الوالدين لطفل محبوب.

مصطلحات رئيسة

بلير وبراون

من المعروف على نطاق واسع أنه كان هناك كراهية شخصية بين الزعيمين العماليين جوردون براون وتوني بلير طوال فترة رئاسة بلير. وقد أجرى بيتر كوليت، وهو عالم نفس بجامعة أكسفورد، تحليلاً للغة جسد جوردون براون أثناء استماعه لخطاب بلير أمام مؤتمر حزب العمال في عام 2003. وعلى الرغم من إظهاره الدعم لبلير من خلال الإيماء بروح الدعابة، فإن ابتسامة براون كانت أكثر كآبة. ومنذ اللحظة التي ظهر فيها بلير على المنصة، بدأ براون في إصدار إشارات سلبية مثل نظره إلى الأرض وضغط لسانه على خده. وفي غضون ساعة، عدّل ملابسه 25 مرة، وعض شفتيه 12 مرة، ولمس وجهه 35 مرة، وتلاعب بأطراف أكمامه 29 مرة، وضم ذراعيه 36 مرة ونظر بعيداً 155 مرة. وقد أظهر براون 322 علامة من علامات الانزعاج، بدا معظمها أكثر وضوحاً عندما كان الجمهور يصفق ويهتف لبلير. وكان، عادةً، آخر من يبدأ بالتصفيق لمنافسه وأول من ينتهي.

الانعكاس (عكس لغة الجسد)

إن عكس لغة الجسد لشخص آخر هو أحد أكثر مؤشرات الدفء إثارة للاهتمام؛ لأنه يمكن التلاعب به عن عمد لجعل شخص آخر يشعر بالراحة، أو ما قد يسمى أيضاً «التزامن» أو «الصدى الوضعي». يشير الانعكاس

إلى حقيقة وجود شخصين متناغمين، فإنهما يميلان إلى تقليد المواقف والإيماءات لبعضهما بعضاً. ويحدث هذا التقليد، وبنسبة كبيرة، دون وعي وينقل الرسالة الصامتة التي مفادها «انظر، إنني مثلك، ولهذا يمكنك الاسترخاء في صحبتي». وتظهر الأبحاث التي أجريت على بعض الأماكن العامة، أن الانعكاس هو مؤشر جيد بشكل خاص على من سيخرجون معاً بالنهاية، في حين أن انهيار التزامن يبشر عادةً بنهاية اللقاء.

تذكَّر

تم إجراء تحليل علاقات الأشخاص لبيان «من الذي يعكس من...؟» وقد بيَّن التحليل أن الشخص الذي يقلده الطرف الآخر هو المهيمن في العلاقة بينهما، ومع ذلك، قد تكون هناك ظروف يتعمَّد بها الفرد ذو المستوى الأعلى أن يعكس مرؤوسه؛ حتى يجعله يشعر براحة أكبر ، (كما يحدث في مقابلة عمل على سبيل المثال).

إذا استخدم الانعكاس كحيلة متعمدة، فيجب إذاً توخي الحذر عند فعله إذا أصبح واضحاً للطرف الآخر.

على سبيل المثال، في موقف الأماكن العامة، قد يبدو الأمر سخيفاً أو منحرفاً، وقد يؤدي إلى نتائج عكسية بالفعل. إذا كانت لغة جسد مدير ما تهدف إلى إظهار الهيمنة (على سبيل المثال في إسناد ظهره على كرسيه ووضع قدميه على المكتب لتوضيح رسالة مفادها أن هذا المكان ملكي ويخصني)، فإن تبادل ذلك التصرف من جانب الموظف لن يُترجم إلا أنه تصرف بذيء ويمثل تحدياً، وربما يؤدي إلى إنهاء عمله.

على الرغم من أن الانعكاس ينطوي على سلوك مشترك، فإن هذا السلوك ليس بالضرورة إيجابياً. ويظهر «الانعكاس البارد»، كما هي الحال عندما يدير

زوجان ظهر كل منهما للآخر لخلق حواجز متبادلة. من الواضح، إذا كنت ترغب في استرضاء شخص آخر أو الوصول به إلى جانبك، فمن الأفضل لك ألا تردد إشاراته المعادية.



في بعض الأحيان يُدرَّسْ لموظفي المبيعات أن عكس العميل المحتمل هو طريقة فعالة لتملق أنفسهم. وللتأكيد مرة أخرى، يجب أن تكون سرية للغاية وألا تنطبق إلا على الإشارات الدافئة. ومن المرجح أن تؤدي إيماءات الهيمنة المتطابقة إلى تحويل اللقاء الودي إلى صراع على السلطة. فتجد أن البائعين أحياناً يشاهدون ثنائياً لمعرفة أي من الإيماءات المبتدئة التي يقلدها الشخص الآخر. ويساعدهم هذا في توفير دليل على معرفة من هو الشخص المهيمن على العلاقة بينهما، بحيث يمكن أن يركز البائع في حديثه معهما، فيما بعد، على هذا الشخص منهما.

إشارات التودد

عندما يتودد أحد الزوجين للآخر، فإن معدل الإشارات الدافئة يتزايد.

1. ينظران إلى بعضهما وقد اتسعت أعينهما.
2. يستمع كل منهما للآخر بكل اهتمام ومن خلال ذلك يكشفان عن تفاصيل شخصية.
3. يبتسمان ويضحكان كثيراً.
4. يعكسان حركات بعضهم بعضاً.
5. يشدّان عضلات جسميهما ليظهرا بقوام منتصب وأقل وزناً، ويبدوان أكثر شباباً ونشاطاً.

6. يميلان برأسيهما إلى الخلف لإعطاء انطباع بأنهما أطول قامة وأخف وزناً، وكأنهما راقصا باليه.

7. يوجهان حديثهما بالكامل إلى الشريك.

8. يعبران عن ميولهما للشريك.

9. ولأن المرء يسعى وراء الطرف الآخر (أو ربما فقط ليحرق الأدرينالين) فإن جاذبيتهما قد تجعلهما يدوران في «رقص» بطيء الدوران، مع الحفاظ على وجهيهما باتجاه بعضهما بعضاً.

10. يتفاخران ويتوددان: على سبيل المثال، فإنهما يُجريان تعديلات بسيطة على ملابسهما، مثل تقويم أربطة العنق.

الإيماءات الحميمة

1. في المراحل المتأخرة من العلاقة بين الزوجين، نجد أنهما يهندمان ملابس بعضهما بعضاً بنفس القدر الذي يفعلان به ذلك لأنفسهما. على سبيل المثال فقد تعدل الزوجة ربطة عنق زوجها، أو قد تزيل بعض الأتربة المزيفة العالقة بسترته، أو قد تُزيل بعض خصلات شعره من فوق عينيه (إيماءات الأمومة عادة ما تكون مخصصة لشخص بعينه).

2. الزوجان الحميمان يتحدثان بنعومة وبصوت منخفض، وقد يهمسان بكلمات حلوة وبسيطة.

3. يستخدمان أسلوب الأطفال في الحديث والذي يحيي ذكريات الرعاية والوفاء الأبوي.

4. يعلنان عن رباطهما من خلال تلامس الأيدي.

5. ينظران في أعين بعضهما بعضاً كثيراً.

الخوف من الرفض

عند محاولة تفسير لغة الجسد لشخص ما، ومعرفة ما إذا كان هذا الشخص ينجذب إلينا أم لا، فيجب مراعاة خطورة المغالاة في تبسيط الأمور. في حين يعد من الصحيح بوجه عام، أنه عندما يحاول الناس الابتسام لنا، أو التواصل معنا بالعين، أو لمسنا، أو التقرب إلينا، إلخ. فهذا يعني أنهم يحبوننا، وهناك بعض الاستثناءات حيث إن التفاعل بين اثنين من الغرباء اللذين ينجذبان بشكل متبادل عادةً ما يتم بحذر، حيث يبحث كل طرف منهما عن علامات التبادل والطمأنينة قبل الانتقال إلى الخطوة التالية.

تذكّر

جميعنا يملك من الغرور والخوف من الرفض ما قد يقل، أو يزيد مداه، وقد يجعلنا هذا أحياناً نفعل عكس ما هو متوقع. فقد يلجأ أحد طرفي العلاقة للعب بجد للحصول على أو استخدام بعض هذه الاستراتيجيات المتناقضة (مثل فهم بعض الناس لكوني مرحاً في حين أنني أهينهم). سلوك مثل هذا قد يجعل من الصعب قراءة لغة الجسد الخاصة بالانجذاب. ولحسن الحظ فإن معظم الأشخاص يصبحون متحمسين للغاية عندما يلتقون بشخص جذاب؛ وذلك للتخلص من مشكلتهم مع الألعاب النفسية.

هل سئمت مني؟ هل أنا ممل؟

من المفيد معرفة متى قد نكون مملين لشخص قابلناه في حفلة أو في حدث اجتماعي. العلامات المعتادة هي تقريب للنوم: مثل إغلاق أو صقل العينين، أو التمدد، أو التثاؤب، أو هبوط الجسم أو راحة الرأس؛ فجميعها تشير إلى أن درجة الانتباه تقل. ويجب ألا ننسى أن الشخص الآخر ربما لم ينل قسطاً كافياً من النوم بعد وقت متأخر من الليل.

والتثاؤب أيضاً ليس مجرد علامة على الملل؛ إنه مُعدٍ اجتماعياً، وقد يعني فقط أن الشخص يشعر بالراحة في صحبتك. ومع ذلك، نحن بحاجة إلى أن ندرك احتمال أن نكون مملين للشخص الآخر.

نصيحة مفيدة

قد يشير انتقاء الوبر (إزالة أجزاء صغيرة من الخيط، والتي قد تكون خيالية)، من ملابس الشخص إلى الضجر. ومع ذلك، يمكن أن يشير أيضاً إلى عدم الاتفاق أو الرفض في وضع لا يشعر فيه الشخص الضعيف بالقدرة على التعبير عن رأيه السلبي أو الهروب من الموقف. على سبيل المثال، عندما يقدم رئيسك وجهات نظره السياسية في حفل بالعمل. قد يكون التشديد على المقعد علامة مماثلة لعدم الارتياح العام عندما تكون هناك رغبة مكبوتة للهروب من فخ غير مريح.

ولكن تذكر جيداً، وكما ذُكر سابقاً، أنه عند لجوء شخص آخر لانتقاء الوبر من فوق ملابسنا نحن، فإن هذا يشير إلى المعنى المضاد. وفي هذه الحال، يشير هذا إلى محاولة التودد وحب الطرف الآخر مثلما تفعل الأم مع صغيرها.

ما الذي يجعلنا نشعر بالملل؟

حددت الأبحاث في جامعة شمال كارولينا بعض السلوكيات التي تجعل الناس مملين. وقد جُمعت في الجدول الدوري التالي:

1. الشكوى: التعرض للمشكلات الشخصية، وخاصةً الأمراض البسيطة مثل الدوالي.
2. الحديث عن أشياء سطحية؛ كأن يقولوا المزحة المملة نفسها مراراً وتكراراً.

3. التسطيح العاطفي: التحدث برتابة، نقص التعبيرات الوجهية وتجنب الاتصال بالعين.
4. الحديث الممل: سحب المحادثات. استغراق وقتٍ طويلٍ للوصول إلى النقطة.
5. السلبية: الانسجام الشديد والتردد في التعبير عن آراء جديدة.
6. الانشغال الذاتي: التحدث باستمرار عن الذات.
7. الجدية: أخذ كل شيء على محمل الجد وعدم تخلل المحادثات أي ابتسامة أو مزحة.
8. التودد: امتصاص الغضب ومحاولة الظهور بمظهر ودي للغاية.
9. الإلهاء: سهولة التشتيت بما يجري حولهم.
10. استخدام اللهجة العامية والدارجة أكثر من اللازم.

قد لا يبدو أيّ من هذا مثيراً للدهشة على وجه الخصوص، وقد يكون من الصعب تجاوزه إذا كنا نفتقد بشكل طبيعي للكاريزما.

وعلى رغم هذا، فإنه من المفيد مراقبة أنفسنا من وقت لآخر؛ لمعرفة ما إذا كانت سماتنا قد تدفع الآخرين بعيداً.

هل ينجذبون إلي؟

إذا التقينا أشخاصاً للمرة الأولى (على سبيل المثال في حفلة ما) وانجذبوا إلينا على الفور، فإننا نلاحظ علامات على الانفعال والعصبية والارتباك ومنها:

1. تنبض قلوبهم أسرع.
2. تحمر وجوههم وأعناقهم خجلاً.

3. يعانون سرعة وصعوبة في التنفس.
4. اتساع أحداق أعينهم.
5. قد يتمشون بخطوات قصيرة.
6. يعبثون بأصابعهم بعصبية.
7. يصبحون مرتبكين ومعقودي اللسان. وتصبح المحادثات بينهم محرجة ومصطنعة.
8. قد يكونون عرضة للحوادث كإراقة مشروبهم أو امتلاء أفواههم بالفول السوداني.
9. وضوح إيماءات التودد المختلفة المذكورة سابقاً (الابتسام، والتفاخر، والتودد الذاتي...إلخ).



لاحظ أن العديد من هذه العلامات العصبية تتداخل مع ما لوحظ عندما يكون الطرف الآخر خائفاً منك. بمعنى أوضح فإنهم يخافون من ترك انطباع سيئ والظهور بمظهر الحمقى.

عندما ينجذب إلينا شخص ما، فإنه يختلق الأعذار للتقرب منا. على سبيل المثال، فإنه يقدم لنا المساعدة كأن يرشدنا إلى طريق مكان ما أو ربما يقدمنا إلى شخص آخر. الحنان والدفء الذي يحدث به هذا يمكن أن يخبرنا الكثير. فحجة المساعدة الواضحة ما هي إلا حجة للتقرب. إذا انجذب شخص ما إلى الطرف الآخر فسوف يظل على مقربة منه فيما بعد عوضاً عن الانطلاق بعيداً حتى ولو للحظة. عندما يشكو الناس الملل أثناء اللقاء، فإنهم يختلقون عذراً بأنهم مضطرون للذهاب إلى أصدقائهم، أو

أنهم بحاجة للدخول إلى الحمام، فالاحتمالات هنا أنهم ليسوا معنا. وبرغم هذا، ينبغي مراعاة إمكانية شعورهم بالخجل الرهيب أو عدم الأمان.

بعض أشكال التقرب لها دلالة ملكية بالنسبة لهم. فعند الحرص على تقديم المساعدة لطرف آخر واختصاصه بها دون غيره، فإن وراء هذا التصرف رسالة موجهة لجميع الحاضرين وللطرف الآخر نفسه يعلن بها أن «هذا الشخص صار ملكي أنا ومن الأفضل لك أن تبتعد عنه».

خطوات تساعدك على جعل الشخص الآخر يحبك

1. أخبر نفسك دائماً أنك تحب الشخص الآخر. وسيحدث هذا من خلال ابتسامتك الدافئة، والمصافحة، إلخ (يطلق في المسرح على هذا الأسلوب «أسلوب التمثيل»).
2. كن على تواصل ودود بالعين (ولا ينبغي أن تعني هذه النظرات نوعاً من التهديد) وانظر إليهم بتقدير بصورة أكبر.
3. تذكر أسماءهم، ولا تنس مناداتهم بها من وقت لآخر (دون الإكثار من هذا).
4. اهتم بكل ما يخصهم – ما عليهم قوله، وما يحبون فعله. ابتسم وكن على اتصال بالعين معهم في أي لحظة عندما يقولون أي شيء بارع أو مسلٍّ.
5. اتفق مع معظم آرائهم دون تذمر واحرص على كيفية التعبير عن الخلافات.
6. انحنِ للأمام باتجاه الشخص الآخر، واجعل قدميك باتجاهه أيضاً.
7. تفاعل مع مواقفهم وإيماءاتهم، وللتأكيد مرة أخرى يجب ألا يبدو ذلك واضحاً إلى الحد الذي يبدو أنه «سخرية».

8. كن سعيداً ومستريحاً، وكن على طبيعتك في صحبتهم. أما هذه النقطة الأخيرة فهي مهمة بشكل خاص، وذلك لأنك إن لم تستطع أن تكون على طبيعتك معهم فمن الأفضل ألا تستكمل هذه الصداقة؛ لأنه سرعان ما سوف ينكشف أمرك.

5. الكذب علي

يؤدي الممثل تيم روث دور د. كال لايتمان المتخصص المتمرس في علم النفس في هذا المسلسل التلفزيوني، والذي قد حظي بموهبة فريدة من نوعها ألا وهي القدرة على كشف المكر والخداع، حيث يعمل على تطبيقها في مهام الحكومة المختلفة، ويدعم بها وكالات تطبيق القانون.

بالرغم من أنه في الأغلب تنبع قدرته تلك من الجانب النفسي إلا أنه يطبق مبادئ راسخة في لغة الجسد، ومهارته تلك ما هي سوى نسخة دقيقة لمهارةٍ نحظى بها بالفعل، تتفاوت درجتها من شخص لآخر.

جرّب الآن

هناك لعبة منزلية ممتعة تتسع لأي عدد من الأشخاص، وقد تبنتها لاحقاً برامج المسابقات التلفزيونية. يحكي أحد اللاعبين ثلاث قصص قصيرة وبعيدة عن التجارب التي عاصرها في الماضي، ولكن إحدى تلك القصص هي من وحيه خياله الخاص، وعلى البقية أن يخمنوا أي القصص الثلاث هي تلك القصة، كما أنهم يستطيعون دعم تخميناتهم بالملاحظات التي استخدموها؛ ليرجحوا اختياراً دون آخر، وهناك طريقة أخرى لهذه اللعبة حيث تُوفر القصة غير الحقيقية للاعب قبل تقديمه القصص الثلاث.

جرب لعب تلك اللعبة مع أفراد عائلتك وأصدقائك. كم تصل قدرتك في تحديد القصة الخاطئة على نحو يعول عليه؟ ما الإشارات التي استندت إليها لتكتشف هذه الكذبة؟ هل تعتقد أن الأمر قد يختلف إن كان راوي القصص ممثلاً جيداً؟

كيف نعرف الكاذب من الصادق؟

إنه سؤال يشغل أذهان الكثير من الناس، فيبحث من احتلت الغيرة قلبه، زوجاً كان أم زوجة عما يحيل ظنون الخيانة نحو شريكه صواباً، ويجري ضابط التحري حديثاً مع الشهود للتحقيق في الجريمة، وتقيم هيئة المحلفين جرم المتهم، ويحاول القائد السياسي أن يتكهن بنوايا أعدائه. ومن المفيد أيضاً تقدير مدى صدق الناس في مواقف الحياة اليومية مثل شراء سيارة مستعملة أو مقابلة المرشح لإحدى الوظائف.

يمكن استخدام تنوع الإشارات (أو «العلامات السلوكية») لقياس مدى صدق الإنسان، فقد أجرى عدد من متخصصي علم النفس التجارب في هذا الصدد، حيث حاولوا أن يدفعوا الناس للتخلص من أسر المكر والخداع بطريقة إلى حد ما على غرار اللعبة المنزلية الموضحة أعلاه، فقد يُطلب من أحدهم أن يؤدي دور مهرب مخدرات أمام «مفتش الجمارك» أو طبيب يكذب على مريضه؛ ليخفف من وطأة أعراض المرض على الأخير. بالطبع المخاطر في عالمنا عادةً أشد خطورة، لذا فقد سعى القائمون على التجربة إلى إدخال نوع من التحفيز مثل جعله امتحاناً في تلك المهارة أو عرض مكافأة نقدية لصاحب الخداع الناجح. تعتمد دراسات أخرى على الحالات المشهورة للأشخاص المعروفين بكذبهم في الماضي مع التدقيق على سلوكهم غير اللفظي، الذي قد يكشفون الكذب من خلاله.

إفشاء أسرار الكذب

علامات «إفشاء أسرار الكذب» هي السر نحو كشفه

إنه يشير إلى المعلومات التي تظهر بالرغم من الجهود العظيمة للمرسل لإبقاء مشاعره الحقيقية طي الكتمان أو إخفاء الإشارات. على سبيل المثال الابتسامة الكاذبة تكون مميزة؛ لأنها تظهر فقط حول الفم

ولا تؤثر في العضلات حول العينين، كما أن غياب التجاعيد حول وأسفل العينين والتي قد تكون بسبب البوتوكس أو الجراحة التجميلية كثيراً ما تكون علامة على النفاق. تميل الابتسامة الكاذبة أيضاً إلى الظهور مائلة (غير متماثلة من اليمين واليسار) مما يجعلها تبدو مشوهة وعليلة، كما أنها تظهر وتختفي سريعاً جداً مثل مفتاح الإضاءة.



عندما يحاول الناس إبقاء مشاعرهم طي الكتمان، فإنهم غالباً ما ينجحون إلى حد ما في التحكم في وجوههم، ولكن حركات أجسادهم تكشف مشاعرهم الحقيقية.

إن حركات اليد غير الضرورية تجاه الوجه غالباً ما تغافل المرء وتكشف خداعه. قد تُفهم حركات اليد تجاه الوجه كمحاولات جزئية لإغلاق الفم للشعور بأنه السبيل نحو الإفشاء غير المتعمد، أو حتى لمنعه من الكذب في المقام الأول، ففي نهاية الأمر قد تعلمنا أن الكذب أمر خاطئ منذ الصغر. قد تكون محاولات لمس الأنف أو تمسيد الذقن أو سحب شحمة الأذن غير المباشرة لإخفاء الكذب؛ وذلك بسبب الجزء من المخ المسؤول عن الشعور بالذنب والصراع بخصوص الخداع. يبدو الأمر كأن حركة اليد تجاه تغطية الوجه تلقائية (خصوصاً الفم) من ثم عليك أن تجد عذراً آخر لهذه الحركة.

تأثير بينوكيو

وهناك سبب آخر يوضح لم يلجأ الناس للمس أنوفهم عند الكذب ألا وهو «تأثير بينوكيو» حيث إنه عند الكذب من المتحمل أن يصاب المرء بالحكة ويصبح أكثر وعياً لهذا الأمر، وربما تلك الحقيقة هي ما ألهمت مؤلف قصة بينوكيو حيث تتضمن القصة أنه كلما قال بينوكيو كذبه طال

أنفه. لقد وجد العلماء في شيكاغو أن النسيج الإسفنجي القابل للتمدد في الأنف مسؤول عن الاحتقان الطفيف في نسيج الأنف، والذي قد ينشأ إما في حالة الإثارة الجنسية أو إفراز هرمونات الكذب.

هذا الالتهاب من شأنه أن يدفع الكاذب تجاه لمس أنفه مراراً وتكراراً.

العلامات السلوكية الأخرى

قد تظهر أيضاً علامات عدم الارتياح والإزعاج عند الكاذبين في ارتباكهم وضيقهم في مقاعدهم بحيث يودُّون أن يهربوا من الموقف برمته. إن الشخص الذي يقول: «أفهم ما تعنيه» وهو يقوم بفرك عينيه فهذا يضع الأمر في احتمالية رفضه لهذه النقطة. يميل الكاذبون إلى استخدام إيماءات تأكيدية أقل فيبدو الأمر كما لو أن أياديهم ترفض الاشتراك في ذلك الكذب والخداع، وعلى الجانب الآخر يزداد استخدام «هزات اليد»، فقد يكون تحريك اليد جانباً إشارة من جزء أعمق في شخصية المرء تحاول أن تتنصل من تلك الكذبة المنطوقة، لذا تعمل هزات اليد على إنكار الكذب المنطوق.

تذكَّر

يميل من اعتادت ألسنتهم الكذب إلى الحفاظ على مسافة مادية أوسع بينهم وبين الآخرين، وعلى الأرجح يبتعدون عمّن يتعاملون معهم. إن الابتعاد عن الشخص المخاطَب و(تجاهلهم إياه) هو أحد المؤشرات الوضعية أن الموقف لا يسري على نحو صحيح. في الحقيقة يلجأ الكاذب لخلق تلك المسافة لشعوره بأن كذبته ستنكشف، وسيقع عليه نوع من الانتقام لذا يبقي نفسه على مسافة آمنة محاطاً بحواجز دفاعية.

تعبيرات دقيقة

يستطيع الخبراء كشف علامات الصراع والتي تُظهر الخداع والكذب على وجه المتحدث وذلك بتحليل التشنجات الدقيقة الناجمة عن الضغط في الوجه، ولكونها تزول سريعاً، فلا يمكن ملاحظتها في السرعة العادية.

لذا يلجأ الخبراء إلى تسجيل فيديو للكاذب وإبطاء الفيديو قدر الإمكان ليحظوا بفرصة دراسة الوجه الذي يزيح الستار عن هذه العلامات الدقيقة لقطة تلو لقطة، حيث تتشكل علامات تقطيب الوجه والتي لا تدوم سوى جزء من الثانية. إنها تمثل «المشاعر المضادة» والتي تظهر على الفرد في مرحلة ما يكون منزعجاً فيها من كذباته التي يتلوها. يبدو الأمر كما لو أن مركز مخ أعلى يصدر أوامره بحزم بإلغاء التعبير المزاجي الذي بدأ تلقائياً في مستوى أعمق، آمراً الوجه بأن «يتوقف عن هذا الهراء».

تعامل الكاذب مع الضغوط

عندما يقع الكاذب تحت وطأة ضغط خاص، ولا يريد أن تنكشف حقيقته، حينها يتوارى خلف سمات خاصة قد تُلاحظ عليه، ومنها اتساع حدقة العين ونبرة الصوت العالية واستخدام عبارات قصيرة وكذلك التردد في الحديث.

وبالمقارنة مع الكاذبين ذوي الحماس الأقل، فإن من يحاولون بجد تفادي كشف أمرهم ينجحون أحياناً في التحكم في الإيماءات التي يعتقدون أنها ستبين زيفهم. على سبيل المثال: تخطيطهم لكيلا تطرف أعينهم أغلب الوقت والحفاظ على وضعية السكون للرأس والجسد مع تثبيت النظر على أعين من يكذبون عليهم.

ومن هنا يتضح مدى تعقيد عملية التخمين وصعوبة كشف الكاذبين.

ولأنه يُعتقد على نحو واسع أن من يستخدمون التواصل البصري بقلة غير جديرين بالثقة فقد أجاد الكاذبون المهرة استغلال تلك النقطة، فانتهى بهم المطاف وهم يبالغون في استخدام التواصل البصري، فبدلاً من النظر على فترات متقطعة حدّقوا بشكل مستقيم في وجه مستمعهم أثناء الكذب. وفي نفس الوقت قد يعانون الألم لتفادي الطرف بالعين والارتباك؛ لأنهم يعتقدون اعتقاداً جازماً بعلامات الوشاية.



تكمن المفارقة في أن تلك الدعاية التي تُعطى للبحوث حول كيفية اكتشاف الخداع قد تجعل تلك الاكتشافات لا جدوى ولا طائل منها؛ لأن الناس ستركز على تفاديها. في نهاية المطاف سيأتي وقت ستكون لغة الجسد العكسية فيه هي ما نحتاج إليه فعلاً (أي إشارات «الصدق» المبالغ فيها مثل غياب طرف العين وغياب الارتباك).

قد يكون المرضى النفسيون خاصة متمكنين من الحفاظ على الخداع.

هواة الكذب ومحترفوه

تتفاوت قدرات الناس على الكذب، فبالتأكيد هناك من يبرع في الكذب. من بينهم الممثلون والسياسيون الذين عادةً ما يتّسمون بالمراقبة الشديدة للذات، كما أنّهم واعون دائماً لتأثير انطباعهم عند الآخرين. يميل الرجال بطبيعتهم لإخفاء مشاعرهم بصورة أفضل من النساء (إخفاء الانفعالات على الوجه بمعدل أكبر)، بينما تتفوق النساء عليهم في قراءة لغة الجسد (أكثر حدسية).

ويستنتج أن النساء يجدن قراءة النساء الأخريات جيداً بينما يعجز

الرجال عن اكتشاف المشاعر الحقيقية للرجال الآخرين. وهناك دليل يشير نحو قدرة الأناس الشرقيين على قراءة مشاعر الغربيين على نحو أفضل من مجموعتهم العرقية في أحيان كثيرة. وبالحديث عن فئة المصابين بالتوحد فإنهم معروفون بعجزهم عن قراءة مشاعر الأشخاص الآخرين: اعرض لهم صورة شخص يضحك أو يبكي - لا فارق - إنهم يجدون صعوبة في تحديد مشاعر المرء.

إرشادات للتعرف على الكاذبين

1. المشاعر التي تظهر في جانب واحد فقط من الوجه (غير متماثلة من الجانبين) أو يشارك الفم فيها دون تفاعل من الجزء العلوي من الوجه هي مشاعر مزيفة وليست حقيقية على الأرجح، ويرجع سبب ذلك الأمر إلى أن المسارات العصبية تشارك في العواطف المصطنعة بوعي وإدراك بخلاف المشاعر التلقائية والعفوية.

2. الوقفات الأطول من المعتاد في الحديث والتأخير عند إجابة سؤال قد توحي بالكذب. يتأتى هذا الأمر من عدم استعداد الكاذب للسؤال ويحتاج للوقت ليختلق إجابة معقولة. يميل الكاذبون في الحديث عامة عند التعرض للاستجواب للتحدث ببطء لتتوفر لهم الفرصة الكافية للتفكير.

3. نبرة الصوت أيضاً توحي بالعاطفة. يرتفع صوت المرء في حالات التوتر أو الخوف وقد يكون محاولة للخداع.

4. قد يسبب الإجهاد الناجم عن الكذب التلعثم ورعشة الصوت والتمتمة والتحسس للكلمات (ملحوظة: هناك أسباب أخرى للإجهاد لا تمت للكذب بصلة وتسبب عراقيل عند التحدث، كما

أن من اعتادت ألسنتهم الكذب ليس بالضرورة أن يتلعثموا عند الحديث).

5. الحكايات الطويلة تتسم بندرة التفاصيل في كثير من الأحيان خاصة عندما يكون الراوي لا يملك حساً إبداعياً عالياً، أو ليس متفوقاً مثل الكاذب. فكل ما يشغل ذهن الكاذب ألّا تكشف التفاصيل الخاصة أمره، فتضع أمام مستمعيه دليلاً واضحاً على أكاذيبه، لذا يتجه سرده الملفق للأحداث نحو الغموض.

6. الأسلوب الذي يتبناه المحققون عند اعتقادهم بكذب ما أُخبروا به، ألا وهو المضي في المحادثة لفترة وجيزة، ثم تكرار نفس السؤال بعد قليل من الوقت. من المرجح أن يزعج هذا الأمر الكاذب؛ لأنه يمثل تحدياً له حيث عليه أن يكرر ما قاله في المرة الأولى تماماً.

7. الخجل قد يكون هبة فهو نتيجة جليّة للإحراج، ولكنه أيضاً قد يكون نابعاً من الشعور بالخزي والذنب، ومن ثم فقد يوحي بالكذب.

8. ينطبق نفس الأمر على بقية علامات الإثارة اللا إرادية مثل التعرق والطرف بالعين واتساع حدقة العين وزيادة البلع والتغيرات في أنماط التنفس. ولا ننسى بالطبع علامات الإجهاد العامة مثل اهتزاز الصوت فقد تكون أسباباً للإجهاد بدلاً من الكذب. علينا أن نحرص ألّا نسقط هذه الاحتمالات الأخرى من حساباتنا.

9. عض الشفاه وتجعيد الفم يوحيان أيضاً بنوع من التوتر، كما لو أن المرء يحاول منع انسياب الحقيقة غير المقصودة التي يرغب في إبقائها طي الكتمان على شفتيه. لكن فتح الكفين متماثلين على الأرجح دليل على الصراحة والوضوح (ليس لدي ما أخفيه).

10. محاولات الخداع تبوء بالفشل في بعض الأوقات نتيجة لمشهد ناقص عوضاً عن الملاحظة على سبيل المثال: إذا كان الشخص يروي تجربة مؤلمة وكانت تفتقر لعلامات الحزن والضيق (أي دمعة في زاوية العين أو تجعد الحاجب) فقد يكون مؤشراً على عدم صحتها. وكذلك عندما يعبر الشخص عن ندمه فمن المرجح ألّا تكون مشاعره صادقة إذا لم يغلق فمه على نحو متماثل.

11. يجب الاعتراف أن بعض المجرمين والمرضى النفسيين لا يبدون أي شعور بالذنب؛ لأنهم لا يشعرون بمثقال ذرة منه. يتماشى سلوكهم مع نظام قيمهم (التي تختلف عن قيمنا). وهذا قد يسمح لهم باجتياز اختبار كشف الكذب زوراً. وعلى الصعيد الآخر قد يفشل أشخاص أبرياء في اختبار كشف الكذب لعلمهم بكونهم مشتبهاً بهم وهيمنة الخوف عليهم، فقد يتهمون بجرم لم يقربوه.

دراسة حالـة

الكذب والشهرة

كان كيم فليبي مسؤولاً رفيع المستوى في جهاز المخابرات البريطانية حتى انشقاقه عن بريطانيا لصالح الاتحاد السوفييتي وهذا أكد الشكوك نحو كونه عميلاً روسياً، وبعد انشقاق زميليه (جاي بورجيس وماكلين) في وقت سابق فقد ظهر في نشرة الأخبار ينفي جرم الخيانة عنه.

وعلى الرغم من ظهوره واثقاً ظاهرياً إلا أنه عند إبطاء شريط التصوير ظهر ارتعاش وجهه مما يشير إشارة واضحة نحو الإجهاد. وعند إنكاره جرمه فقد ارتسمت على ملامحه ابتسامة غير ملائمة للموقف وسخيفة نوعاً ما، وهذا يعكس صوتاً داخلياً يصدح قائلاً «يا للإحراج» أو «السخيف

في الأمر جلوسي هنا وقول مثل هذه الأكاذيب». وقد ارتسمت نفس تلك الابتسامة على وجه طالب في نوتنغهام على شاشة التلفاز، وهو يناشد من أجل عودة حبيبته المفقودة سالمة آمنة، أما حقيقة الأمر فمختلفة تمام الاختلاف، فقد قتلها وأخفى جسدها تحت ألواح أرضية شقتها.

لقد دُرست أشرطة بيل كلينتون عن كثب، خاصة حيث كانت متاحة لمحللي لغة الجسد. حين سُئل عن علاقته انعقد لسانه وأشاح بنظره في نقاط مهمة عندما ازداد الضغط عليه واحتاج إلى تحضير إجابة ملائمة. وقد ظهرت أيضاً ابتسامته غير الملائمة، ولُوحظ تكرار لمس أنفه المتسم بالانتفاخ القليل في أفضل الأوقات، ولكن ربما عملت الضغوط الناجمة عن الكذب على زيادة التهابه. وقد عمل منصبه الرفيع من جهتين متضادتين: فمن جهةٍ عمل على زيادة الضغوط عليه، ومن جهة أخرى ساعده لكونه سياسياً محنكاً وربما أقنع نفسه بأن أنشطته الخاصة مع مونيكا لوينسكي لا تسمو لدرجة «علاقة».

طعنت امرأة بريطانية تدعى تريسي أندروز حبيبها وخطيبها حتى الموت، وحاولت أن تتنصل من جرمها بادعاء نشوب مشاجرة بين السائقين في الطريق. وعندما حاورها الصحفيون تجنبت التواصل البصري ووضعت يدها على وجهها مراراً وتكراراً. إن «علامات إفشاء أسرار الكذب» هذه أوضح بالطبع في الماضي مقارنة بهذا الوقت وخصوصاً لأن المرء يتشتت انتباهه بسهولة بفعل فيضانات الدموع والكلمات التي تنسكب معها في المقابلة.

كما أنها تساعد على وضع الأساس للمقارنة بين الحقيقة والزيف. ولهذا السبب يبدأ رجال الشرطة حوارهم ببعض الأسئلة العادية التي يمكن أن يجيب عنها المشتبه فيه بصدق وتسير اختبارات كشف الكذب على نفس المنوال.

يصعب اكتشاف بعض الكاذبين، ومن أمثلتهم فردناند ديمارا الذي

دفعت شهرته الكتاب والمؤلفين، فخرج كتاب وفيلم يحملان اسم «المحتال العظيم» وتدور الحبكة حول هروبه المتكرر من المخاطر من جراء احتياله وانتحاله عدداً من الشخصيات لسنوات عديدة حيث بدأ الأمر بتزويره درجات كليته ليصبح ضابطاً في المشاة البحرية، ثم أضاف درجة الدكتوراه قبل اسمه ليضمن وظيفة عميد الفلسفة في الكلية الكندية. وقد اكتسب بعض الخبرات الطبية وأتى بأوراق اعتماد مزورة لينضم للخدمة الطبية البحرية للملكية الكندية، حيث أجرى عمليات معقدة في كوريا. وفي نهاية المطاف استطاع مراسل صحفي كشفه وشُخص مريضاً نفسياً.

وللأسف نجا بفعلته لمدة طويلة مثل العديد من الكاذبين؛ لأن الناس بطبيعتها لا تتوقع الكذب والخداع المطلق خصوصاً في الدوائر الطبية والأكاديمية.

كيفية إخفاء الخداع أو عدم الأمانة

1. لتكونَ كاذباً ناجحاً، تتبعْ أفضل طريقة يستخدمها الممثلون الذين يتدربون على التمثيل المنهجي، والتي تعمل من الداخل إلى الخارج، وتتعلق باستدعاء موقف من ماضي الشخص، فقد يكون من المتوقع أن يؤدي إلى تشكيل الانفعال المطلوب في الموقف الراهن، سواء كان ذلك توتراً أو فرحة أو غضباً، ويمر هذا السيناريو عبر الرأس أثناء محاولة اقتراف الكذب. وبهذه الطريقة يشعر الشخص بالانفعالات أو الأحاسيس بصورة حقيقية، بما يجعل الأمر يبدو أكثر اقناعاً، حتى وإن كان الأمر مُختلقاً فعلياً.

2. قد تكون فكرة جيدة أن يتم تقريب الرواية المختلقة من الحقيقة بقدر الإمكان؛ حيث يساعد ذلك على مناقشة التفاصيل

بأقل قدر من التوتر وتقل فرص حدوث أخطاء جوهرية أو اكتشاف الأمر. على سبيل المثال، جميع الأمور المتعلقة بتحركاتك في المساء قد تكون حقيقية، ما عدا هوية الشخص الموجود بصحبتك. فاختلاق قصة جديدة بالكلية يضيف أعباء إضافية على العقل، وهو ما قد يمثل سبيلاً للإفشاء غير المقصود للأكاذيب التي تقولها أمام شخص خبير في كشف الكذب (مثل شريكك أو زوجك/زوجتك على سبيل المثال).

3. بما أن معظم الكاذبين يحاولون التملص عن طريق تحريك أجسامهم بدرجة أكبر من الوجه، فقد يكون من المفيد أن تجد طريقة لإخفاء جزء من جسدك على الأقل عن الشخص الذي تتحدث معه، وقد يحدث ذلك على سبيل المثال عن طريق الجلوس خلف مكتب. وبدلاً من ذلك، قد تجد وسيلة لأن تظهر انشغالك بأداء عمل نشيط، مثل تحضير القهوة أو تصوير مستندات في نفس الوقت. وقد يجعل ذلك من الصعب مجاراة حركات الجسم التي قد تكشف الخداع.

تذكَّر دائماً

الجدير بالذكر أن معظم الأكاذيب تُكشف في النهاية؛ لذا من الأفضل بشكل عام أن نقول الحقيقة ونُغضب الشيطان؛ فالكثير من الأشخاص، وخاصة الرفقاء الحميمين يمكنهم المسامحة في أي شيء باستثناء الكذب.

كيف تظهر بمظهرٍ جدير بالثقة؟

أظهرت الأبحاث بشأن الجدارة بالثقة أنها تعتمد إلى حدٍّ كبيرٍ على السمات الفطرية للشخص، فتوحي الشفاه المقوسة (على شكل حرف

«يو») والأعين المتسعة وعظام الوجنتين البارزة عادةً بأن الشخص جديرٌ بالثقة. وترتبط هذه السمات عموماً بالملامح الأنثوية وسمات الوجه الطفولي. المظهر الرجولي المفتول العضلات والملامح الحادة تسبب التشتت وتوحي بأن الشخص ليس جديراً بالثقة على الرغم من أن الوسامة تعد عاملاً مساعداً في هذا الصدد. وتدرك وكالات وشركات الإعلان جيداً أن الخبراء ذوي الشعر الفضي ممن يظهر على وجوههم ملامح النضج مثل مايكل باركنسون وديفيد آتينبارا يتمتعون بقدرٍ أكبر من المصداقية لدى المشاهدين عندما يتعلق الأمر بالترويج للمنتجات.

هناك أساليب محددة تجعلنا نظهر بمظهرٍ جدير بالثقة بدرجة أكبر وبالطبع تتداخل مع الأساليب المتبعة لكسب إعجاب الآخرين بنا. وفيما يلي، نسوق إليكم بعض النصائح الرئيسة في هذا الصدد:

1. الابتسامة هي العامل الأهم على الإطلاق ولا يضاهيها شيء، فهي تنقل رسالة مفادها أنك تشعر بالأمان وأن كل شيء على ما يرام. بالتأكيد تترك الابتسامة الصادقة النابعة من القلب أثراً أعمق من الابتسامة الصفراء. وترتسم الابتسامة الصادقة على الثغر ببطء، وتستغرق وقتًا قصيرًا لتبلغ ذروتها ثم تخفت شيئاً فشيئاً وتتلاشى. وكما ذكرنا أعلاه، يظهر صدق الابتسامة فيما يصاحبها من تجاعيد حول العينين وارتفاع زوايا الفم إلى أعلى، وينطبق ذلك الوصف بالطبع على الصورة المثالية للابتسامة الصادقة. وعلى الرغم من ذلك فحتى الابتسامة الصفراء الباهتة أفضل من الوجه الجامد الخالي من التعبيرات عندما يتعلق الأمر بكسب ثقة الآخرين.

2. تجنب ضم الشفتين معاً؛ إذ إن ذلك يعكس الشعور بالتوتر أو محاولة المتحدث التظاهر بالذكاء والحصافة، ولا تكون النتائج جيدة في كلتا الحالتين.

3. احرص على رفع الحاجبين إلى أعلى فمن شأن ذلك أن يساعدك على فتح العينين جيداً مما يوحي للآخرين بأنك أكثر انفتاحًا وتقبلاً، ولكن تجنب التحديق حيث إنه ينم عن الشر. وينبغي كذلك أن ترفع الحاجبين في هدوء وثقة. ويوحي تقطيب الجبين على نحوٍ مفرط بالاضطراب والانزعاج.

4. تنقل راحة اليد المفتوحة رسالة مفادها أنك لا تخفي شيئاً وبالتالي أنت جدير بالثقة.

5. تجنب الإشارات الجسدية التي توحي بوضع حاجز مادي بينك وبين الآخرين مثل الذراعين المعقودين فوق الصدر أو حمل الأشياء لتشكل حاجزاً بينك وبين الآخرين، أو تغطية الوجه باليدين أو نفث المدخن لدخان سيجارته في وجه الشخص الآخر.

6. احرص على تقليد وضعية وقوف أو جلوس الشخص الذي تتحدث معه وإيماءاته كذلك؛ فمن شأن ذلك أن يبعث في نفسه شعوراً بالراحة والاطمئنان؛ لأنك تُشعره بأنك تشبهه.

7. حدد ما ستقوله جيداً واعرضه باقتناع وحماس مستخدماً نبرة تحدّث معتدلة (لا تتحدث بسرعة مفرطة أو ببطءٍ شديد) واحرص على التقليل من التنحنح والوقفات الطويلة والمتكررة أثناء حديثك فمن شأن مثل هذه الأمور أن تشتت انتباه المتلقي وتقلل من مصداقيتك.

جهاز كشف الكذب المحوسب

يبدو أننا أصبحنا أكثر تفهماً وتغافلاً؛ فقد أدركنا أن القليل من الأكاذيب «البيضاء» - حسنة النية - أمرٌ ضروريٌّ لأي مجتمع؛ كي يعمل بطريقة

طبيعية. ولسوء الحظ يجعلنا ذلك عرضة للأكاذيب الأكثر خطورة في مناسبات أخرى. فعلى سبيل المثال، كل الإشارات التي اعتمد عليها الدكتور لايتمان لرصد الكذابين يمكن برمجتها في نموذج حاسوبي. وتعمل أجهزة الحاسوب بفاعلية أكبر مقارنة بالبشر فيما يتعلق بالكشف عن الكذب حيث يمكنها أداء مهمات متعددة على نحو متزامن لرصد عدد كبير من الإشارات الدالة على الكذب بما في ذلك تلك التي قد يخطؤها البشر ولا يمكنهم رصدها. كما أن أجهزة الحاسوب يمكنها التركيز بسهولة أكبر على لغة الجسد دون التشتت والانشغال بما يقوله الشخص.

يمكن برمجة جميع المؤشرات الدالة على الكذب في نموذج حاسوبي، وعندما يحاول بعض الأشخاص الكذب وإخفاء الحقائق (عند المرور عبر الجمارك أو إدارة الهجرة على سبيل المثال، أو عند الاستجواب في مركز الشرطة) سيكون من السهل رصد كذبهم بطريقة إلكترونية. ويُستخدم اختبار تحليل توتر الصوت وكاميرات التصوير الحراري -التي تستخدم الأشعة تحت الحمراء؛ لتقيس التوزيع الحراري حول الوجه والرقبة- بالفعل لهذا الغرض. ومن المرجح أن يرسم ذلك ملامح مستقبل أجهزة كشف الكذب، وسيجعل ذلك بلا شك من الصعب على محترفي الكذب النجاة بفعلتهم والإفلات من العقوبة.

6. فضائي أم فضاؤك؟

نحن نعيش في عالم ثلاثي الأبعاد، تُخبرنا فيه المسافة الجسدية بين الأشخاص وطريقة توجيه أجسادهم أثناء تفاعلهم مع بعضهم بعضاً، بالكثير عن مدى استلطاف بعضهم لبعض، ومدى طبيعة العلاقة بينهم.

تُساعدنا معرفة قواعد المسافات والوضعيات (التي تُدعى في بعض الأحيان بالقربيات) على معرفة مدى تأثيرنا في الأشخاص الآخرين وفهم تصرفاتهم نحونا.

بصفة عامة، نحن نميل إلى الاقتراب من الأشخاص الذين نشعر تجاههم بالإيجابية، بل ونستدير ناحيتهم، وخاصة في المواقف التي يغلب عليها الانجذاب. عندما ننفر من شخص ما أو نريد الهروب من رفقته، فنحن نتراجع ونبعد عنه.

المساحة الشخصية

ثمة مسافة مثالية منصوص عليها اجتماعياً لأي تعامل بين شخصين تُحقق التوازن بين الدفء والتهديد. فعلى مقربة 18 إنشاً من أجسادنا منطقة مخصصة لأحبائنا وأزواجنا وأطفالنا والأفراد المقربين لعائلتنا وتُعرف تلك المنطقة بالـ «المنطقة الحميمية». أما في الظروف الخاصة (كالرياضات التي بها احتكاك والحفلات الموسيقية ووسائل المواصلات العامة) فمن المقبول أن نكون على مسافة قريبة منهم دون وجود طابع حميمي بيننا.

أما «المنطقة الاجتماعية أو منطقة الصداقة» فهي التي تجري فيها المحادثات بين أصدقائنا ومعارفنا وتحدث على مسافة 18 إنشاً و4 أقدام.

وقد يحدث فيها تلامس غير حميمي لغرض إلقاء التحية وتقديم التهاني والطمأنينة. أما العلاقات الأكثر رسمية وعلاقات العمل فتحدث على مسافة من 4 إلى 9 أقدام وتُعرف بـ «منطقة العمل». في تلك المنطقة لا تلامس إلا لمصافحة الأيدي والتي تتطلب أن يمد كل من الطرفين يده لسد الفجوة. أما في المحاضرات والمحادثات بين الأشخاص المهمين فتحتاج مسافة تصل إلى أكثر من 9 إنشات وتُدعى بالـ «المنطقة العامة».

فكر في الأمر

المسافة الاجتماعية

ينعكس اختلاف المكانة الاجتماعية على المسافة الجسدية بين الأشخاص. فالشخص العادي يحرص على ترك مسافة بينه وبين العائلة المالكة أو رؤسائه في العمل على عكس ما يفعل مع أصدقائه المقربين. لذلك قد ننظر إلى الأشخاص الذين يحافظون على ترك مسافة بيننا وبينهم، على أنهم أشخاص مغرورون ومعتدون بأنفسهم، أما من يقتربون منا دون اعتبار لراحتنا، فننظر لهم على أنهم ملحّون وجريئون. فمهارة الاحتفاظ بالمسافة «الصحيحة» من الشخص الآخر، مهارة اجتماعية مهمة يجب اكتسابها حتى لا يشعر الآخرون بالإهانة.

فإذا اقترب منا شخص ما اقتراباً غير ملائم، فذلك كفيل بأن يُشعرنا بأن مساحتنا الشخصية قد انتُهِكت. فنعوض ذلك الانتهاك عادةً بالابتعاد. وإن لم يكن الابتعاد الجسدي متاحاً كأن نكون في المصاعد وعربات القطارات المزدحمة، فنحاول السيطرة على تلك الحميمية المفروضة بطرق أخرى متاحة لنا. قد نبتعد، ونتحاشى التواصل البصري، وإن حدثت أي محادثات فتكون عادةً في نطاق ضيق وآمن كالحديث عن الطقس، أو ملاحظات مضحكة لا تُشعِر بالتهديد. أما الأسئلة المتطفلة مثل «أين

تعيش؟» أو «هل أنت متزوج؟» فهي أسئلة مرفوضة ومحظورة في ظروف يُفرض فيها الاقتراب.



اقتحام المساحة الشخصية

في المرة القادمة عندما تكون في موقف اجتماعي كإحدى الحفلات، ووجدت نفسك تتحدث مع أحد الغرباء، حاول أن تقترب من منطقتهم الحميمية (من 10إلى 12 إنشاً) وتواصل معهم بصرياً. فالأغلب أن هذا الشخص قد يُدرك دافعك، وعلى إثر ذلك سيبتعد عنك ليصحح المسافة بينك وبينه؛ لتعود للوضع الطبيعي. وإن حاولت سد الفجوة والاقتراب منه مرة أخرى فسيبتعد عنك مجدداً. وقد تجد نفسك كمتعقب له في المكان. وفي لحظة ما، ستجد أنه يشعر بعدم الراحة معك، وسيحاول اختلاق عذر ما لتركك، وسيذهب للتحدث مع شخص آخر.

حينها سترغب في أن تشرح له غرضك، وربما تأمل بأن يصبح ذلك نقطة لبداية الحديث. لكن من الأفضل ألا تجرب ذلك على شخص تحاول أن تثير إعجابه.

الاختلافات الثقافية

يوجد اختلاف مُلاحظ بين الثقافات في استخدام المسافة الاجتماعية. فنجد أن الأمريكيين اللاتينيين وأهل الشرق الأوسط يتقبلون المسافات القريبة واللمس على عكس الأمريكيين الإنجليز، فتجد أن الإنجليز يتبعون الحيطة والحذر. وعلى اعتبار أن الاقتراب هو علامة من علامات الإعجاب، تجد أن الإنجليز يسيئون فهم أصحاب الثقافات الأخرى، وينظرون إليهم

على أنهم مبالغون بينما هؤلاء ينظرون إلى الإنجليز بأنهم باردو المشاعر. ولكن هذا ببساطة يرجع إلى محاولة كل جماعة المحافظة على مسافة مريحة لها.

تذكَّر

فعلى عكس الرجال، تفضل النساء البقاء بالقرب من الأصدقاء الحميميين، وإبقاء مسافة أبعد عن الغرباء. أما الرجال فهم أقل تأثراً بطبيعة علاقتهم، ولكنهم يفضلون الابتعاد عن الرجال أكثر من النساء.

ينطبق الأمر كذلك على اختلاف الشخصيات، فالمنفتحون يكونون أكثر سعادةً في الأماكن المزدحمة من الانطوائيين.

إقامة الحواجز

عندما ننفر من الآخرين ولا نثق بهم فنحن نميل إلى إقامة حواجز بيننا للدفاع عن مساحتنا الشخصية. على سبيل المثال، عندما يشعر شخص بأنه تحت التهديد أو أنه مفضوح فإنه يميل إلى عقد يديه أمام جسده كطريقة لحمايته. فهذا ببساطة يعني عقد الأذرع أمام الصدر، أو قد يكون الحاجز المخلوق متنكراً على شكل إعادة هندمة كأن يميل هذا الشخص إلى تعديل ربطة عنقه أو الكم.



حتى الشخصيات العامة ذات القوة والنفوذ كالأمير تشارلز، قد تحتاج إلى طقس دفاعي، يقومون به عند دخول بلاد جديدة. فعلى عكس الزائرين، تخضع الشخصيات الموقرة إلى إجراءات فحص للأيدي بعيداً عن

الجسم عند وصوله لبلد أجنبي (إما بالطائرة أو بالسفينة). وينطبق الأمر نفسه على الأشخاص العاديين. ذلك الشعور ناتج عن إحساس الضيف بأنه خارج بلده لذا فهو يشعر بالضعف.

قد تستخدم الأشياء المادية كحواجز، فالرجل الذي يجلس خلف مكتبه الضخم يُحدثك لسان حاله «انظر إلي! أنا شخصية مهمة». فبذلك هو يضمن أن من يزور مكتبه لن يكون قادراً على الاقتراب منه. كذلك المتحدث الذي يفضل الوقوف على منصة مرتفعة تفصل بينه وبين الجمهور، فهو إما يستخدم تلك المسافة بينه وبين الجمهور ليؤكد فرق المكانة بينه وبين مستمعيه، أو أنه يشعر بانعدام الأمان حيال نفسه، أو أنه قلق بشأن وصول رسالته إلى مستمعيه.

الدفاع عن مساحتنا الشخصية

فكما تفعل الدول والقبائل لحماية مساحتها، كذلك الأشخاص. يمكنك أن تلاحظ ذلك في أماكن التجمعات العامة كالحدائق والشوارع والشواطئ أو في الحفلات. راقب صفاً من الأشخاص الواقفين في بنك أو مكتب بريد، ستلاحظ أن كل شخص منهم يتصرف كما لو كان حوله فقاعة غير مرئية تحيط به، وتفرض مسافات متساوية بينه وبين من حوله، فكل شخص يحترم المساحة الشخصية للشخص القريب منه. يمكنك أن تلاحظ مثالاً مقارباً لذلك على شاطئ مزدحم في الصيف، ستجد أن كل عائلة قادمة تختار لها رقعة على الرمل تجلس عليها بعيدة تماماً عن المتشمسين. أما إذا اقترب أحدهم اقتراباً غير ضروري فعليه أن يبدي سبباً لهذا الاقتراب؛ حتى لا يكون في موضع شك.

وفي إطار مشابه لذلك، تجد أصحاب النفوذ والسيطرة يدّعون بأحقيتهم

في مزيد من الأراضي حتى ولو كان على حساب الآخرين. تمتد المساحة الشخصية لتأخذ أشكالاً عدة: فمنهم من يضع اسمه على الباب، ومنهم من يضع كرسيه المفضل في وضع استراتيجي في الغرفة، ومن يحجز مقعداً بكتاب، أو بقطعة من ملابسه، أو وضع فواصل (حتى لو كان بوضع نبتة أمام من يجلس في المكتب المجاور). فإذا لم تُحل تلك الأمور بطرق ودية، قد ينتج عن ذلك مجادلات وشجارات. أما على صعيد الأمم فتكون أمثال تلك الخلافات أسباباً للحروب.

جرّب الآن

متلازمة كرسي البحر

في الإجازات يستيقظ بعض الأشخاص في الصباح الباكر لحجز كراسي البحر المفضلة لديهم بوضع منشفة عليها. نفس هذا الأسلوب في حجز الأماكن يمكنك أن تراه في سياقات أخرى. حاول وضع معطف أو حقيبة على كرسي عام في أحد الأماكن المزدحمة نسبياً، ثم تنح جانباً وراقب ما سيحدث. ستجد أن أغلب الأشخاص سيترددون في تحريك شيء وُضِع على كرسي حتى لو أن صاحب الشيء لم يكن موجوداً وليس له الحق في حجز مقعد بهذه الطريقة. بعضهم قد ينظر إلى ذلك الشيء ويفكر فيه، ولكن الشجاع فقط هو من سيسأل عن صاحب ذاك الشيء قبل أن ينحيه جانباً حتى يجلس.

وجودك في ممتلكات من؟

تزداد سيطرة الشخص أو ادعاؤه لها عندما يكون على أرضه وفي ملكيته الخاصة. فالأشياء الأخرى تبدو في متناول اليد، وكل ما هو ضروري وحتمي يمكن انتزاعه فقط إذا كان المبتز أكثر قوة ولو عن طريق الخطأ. حتى الأشخاص الأقل مكانة لديهم القدرة على التصرف بشجاعة أكثر

عندما يكونون في بيوتهم أو أماكن عملهم. لذلك يفضل الرؤساء استدعاء موظفيهم داخل مكاتبهم لإجراء مقابلات توظيف، أو لتأنيبهم بدلاً من الذهاب لرؤيتهم في أماكنهم.

إذا دخل رجل بيته ووجد لصاً، تجد أن اللص على الأغلب سينسحب حتى لو كان أضخم جسمانياً من الرجل. قد يرجع ذلك جزئياً إلى شعور ذاك اللص بالذنب، ولكن حقيقة الأمر هي أن الناس يدافعون بضراوة أكثر إذا كانوا في ملكيتهم الخاصة، ولكن يختلف الأمر إن كانوا بعيداً عنها.



يظهر تأثير وجودك في ملكيتك الخاصة وبعدك عنها جلياً في حلقات الرياضة بل وله جذور متأصلة وعميقة تتجاوز حد الدعم الاجتماعي عندما تكون على أرض وطنك.

عندما يُنظم لقاء عمل فإنه على الأغلب يُعقد على أرض الحزب المسيطر اجتماعياً. فحماس الاستقبال دليل على المكانة التي وضع فيها المستقبل نفسه. فعلى سبيل المثال، قد يذهب المستقبل إلى المطار لاستقبال ضيفه أو يخرج من باب مكتبه ليصافح يده أو قد يكتفي ببقائه على مكتبه منتظراً ضيفه، لكن كلما زاد مجهود الزائر ليصل إلى مستقبله، شعر الزائر بمدى الاستهانة والاستخفاف به.

اتجاه الجسم

طريقة التفاف أجسام الأشخاص تخبرنا الكثير عن الوجهة التي يرغب أو ترغب في الذهاب إليها. فإذا كنت واقفاً في حفلة مع أحد ما وقدماه موجهتان إلى الخارج وبعيداً عنك، فعلى الأغلب أن هذا الشخص في طريقه إلى المضي قدماً. ربما يرى ذلك الشخص أنك ممل، أو لأن لديه

مقابلة يحرص عليها مع شخص آخر ، أو ربما يكون في حاجة للذهاب إلى المرحاض وربما هو بحاجة إلى ملء كأسه. أياً كان السبب، فهو بحاجة إلى إبقاء المحادثة مفتوحة حتى يهرب في أقرب فرصة سانحة.

من غير المعتاد أن يقف الغرباء مع بعضهم وأجسامهم متجهة إلى الزاوية اليمنى. ولكن إذا كان الوضع متبادلاً فهذا يشير إلى مستوى من منخفض إلى متوسط من الحميمية، كما أن هذا الوضع يسمح للآخرين بالمشاركة في المحادثة. فطالما كان هناك تطابق في اتجاه الأجساد فلا يوجد عبء لازم في تلك الوقفة المفتوحة، ولكن على الأرجح ستقتصر المحادثة على موضوعات بسيطة وغير رسمية. فإذا كانت الخصوصية مطلوبة فستجد أن الوقفة تكون وجهاً لوجه ومغلقة كما أن المسافة بين الشخصين تكون قليلة. ولكن في مرحلة ما قد يُظهر أحد الطرفين رغبة في الهروب من ذلك الوضع. ويمكن التحقق من ذلك من خلال اتجاه القدم والجسم ومن نظرات الأعين في اتجاهات أخرى ساعيةً إلى طلب النجدة.

إذا حاول طرف ثالث الانضمام إلى طرفين في الوضع المغلق، فإما أن يستقبل الطرفان القادم الجديد بفتح الوضعية والتفافهما نحوه، أو بمنعه من المشاركة والاكتفاء بالالتفاف برؤوسهم فقط. وهنا غالباً سينصرف الطرف المستبعد تفادياً للحرج.



عندما يتنافس رجلان على لفت انتباه شخص مهم، فستجد أن أول علامة تدل على اهتمام ذلك الشخص بأحدهما هي اتجاه قدمه لواحد منهما، لتبدأ بذلك مرحلة الاستبعاد.

يحدث توجيه الجسد عند الجلوس أيضاً. فإذا جلس ثلاثة على أريكة، فالشخص الجالس في المنتصف لديه القدرة على الالتفاف والتفاعل إما

لليمين أو للشمال. كذلك طريقة عقد الأرجل، فتلقائياً ستلاحظ انجذاب الجسد لآخر وبناء حاجز ضد الطرف الآخر. والطريقة الوحيدة التي ستسمح للشخص المستبعد بالانضمام للتبادل الاجتماعي هي بأن يحضر كرسياً ليجلس في مقابلتهما، ولكن هذا سيجعله يبدو بائساً.

ترتيب الجلوس

تخبرنا الطريقة التي يختارها الناس في الجلوس سواء في العمل، أو في اللقاءات الاجتماعية عن الأدوار التي من المحتمل أن يعتمدوها. فالأزواج الحميميون يجلسون بجانب بعضهم ولكن ليست كل المطاعم تسمح بالجلوس في ذلك الوضع؛ لذا قد يُجبر الزوج على الجلوس في مقابلة زوجته. وتقوم الجاذبية بدور في ذلك.

بينما تفضل النساء الجلوس بجانب شريكها؛ لأن ذلك الوضع يشعر بالحميمية، نجد أن الرجال يفضلون الجلوس وجهاً لوجه أمام الشريك؛ حتى يتمكنوا من النظر إليه بكل سهولة. لا يحدث ذلك بغرض المواجهة، ولكنها طريقة تفضيل في الجلوس تمنع دخول الآخرين بينهما.

وفي اجتماعات العمل: الشخص الذي يجلس بجانب الشخص الآخر يكون لديه موقف تعاوني ناحية ذلك الشخص. أما من يجلس في مواجهة الآخرين فغالباً يكون لديه موقف دفاعي أو تنافسي. من يجلس في زاوية قريبة يكون موقفه حيادياً نسبياً، أما الشخص الذي يختار أن يجلس في زاوية بعيدة هو شخص مستقل أو غير مهتم (أو ببساطة يرغب في الانصراف مبكراً). إذا كانت الطاولة مستطيلة الشكل. فالموضع الأكثر قوة هو رأس الطاولة بعيداً عن الباب وقريباً من لوحة العرض. وسيكون من الوقاحة أن يجلس شخص آخر في هذا الكرسي غير الرئيس أو المدير. في المؤسسات الديمقراطية نسبياً قد يجلس الرئيس في منتصف أحد

الجوانب الطويلة من الطاولة (بعيداً عن باب الدخول). ليسهل ذلك التواصل مع كل الجالسين حول الطاولة. ووفقاً لذلك يجلس البقية حول الرئيس. ثاني أقوى شخص في المؤسسة يجلس على الجانب الأيمن من الرئيس (ذراعه اليمنى)، أما الشخص المسؤول عن التقارير والمحاضر فيجلس على الجانب الأيسر.

تذكَّر

كما هو ملاحظ، فالطاولة بين شخصين تعمل كحاجز بينهما. قد يوجد أسباب معينة تدفعنا نحو الجلوس في مواجهة بعضنا بعضاً، فعلى سبيل المثال: رئيس يجلس في مواجهة عامل ليوبخه، أو موظف يريد إمضاء الرئيس على موافقة. ولكن بأي حال التواصل الودي يكون أسهل عند الجلوس في المواضع الحيادية والتعاونية المذكورة أعلاه. ففي تلك الوضعيات تكون المحادثات أقصر وأقل رسمية وتصير المفاوضات أسهل.

عندما يجلس اثنان وجهاً لوجه، يحد بينهما خط غير مرئي في منتصف الطاولة يفصل بين منطقتيهما. فإذا جاء مندوب مبيعات بعينة ليعرضها على مشتر محتمل، فإما أن ينحني ذلك المشتري أمام الطاولة؛ لينظر إلى العينة أو أن يأخذها إلى منطقته ليتفحصها. ففي تلك الحالة الأخيرة لا يُسمح للمندوب بالاختراق اللفظي لمنطقة الطرف الآخر وفرض نفسه بالدخول إلى منطقته بالوضع التعاوني. فإذا رجعت العينة إلى الجانب الآخر من الطاولة قبل أن يعود المندوب إلى وضعه، فعلى الأرجح أن العينة ستُرفض.

ليست كل الطاولات مستطيلة الشكل. فالملك آرثر كان يفضل الطاولات المستديرة؛ ليؤكد أن كل الفرسان متساوون. إلا أن الأمور لم تكن بتلك السهولة، فأينما جلس آرثر سيكون ذلك الموضع رأس الطاولة وبالتالي

الفرسان الأقرب له (وخاصة الجالسين على يمينه) سيعقبونه رتبةً والفرسان الجالسون في مواجهته سيكونون في الموضع التنافسي أو الدفاعي.

وعلى الرغم من ذلك تُعتبر الطاولات المستديرة أقل رسمية من تلك المستطيلة وتُفضل في المقابلات المريحة لشرب القهوة. أما في البيوت -إذا سمحت مساحة البيت بذلك - فإن طاولات السفرة المستديرة تولد مناخاً أكثر تفتحاً وأقل سيطرة.

نصائح لتشعر غيرك بالراحة

إذا كان لديك زائر خارج ملكيته الخاصة، فعلى الأرجح أنه سيشعر بدرجة من انعدام الأمان. فإذا كنت ترغب في راحته سواء كان ذلك لغرض عمل أو اجتماعي أو رومانسي، فالنصائح القادمة ستكون مفيدة لك:

1. اختر طاولة ذات مستوى منخفض (يُفضل أن تكون مستديرة أو بيضاوية الشكل) وضعها في زاوية لطيفة وحميمية وحبذا لو وضعت نبتة بجانبها.
2. اجعلهم يجلسون وظهورهم في مواجهة حائط أو تقسيمة غرفة بعيداً عن أي أبواب مفتوحة أو نوافذ، حتى لا يكون لديهم خوف (واعٍ أو باطني) من أن يقترب منهم أحد من الخلف. فهذا يخلق حالة من الاسترخاء الفسيولوجي ويجعلهم أكثر انفتاحاً.
3. اجلس بجانبهم على زاوية 45 درجة، بدلاً من الجلوس بجانبهم أو في مواجهتهم؛ لتخلق بذلك روحاً من التعاون على مهمة مشتركة.
4. احرص على عدم وجود فواصل تحد بينكم كحقيبة على الطاولة.
5. تجنب عقد ذراعيك، وإذا عقدت رجليك اجعل رجلك الخارجية متجهه لأعلى حتى يكون جسمك كله باتجاههم.

6. تساعد الأضواء الخافتة والموسيقى والمدافئ على الاسترخاء، وسيمنحك ذلك رد فعل أفضل لصالحك.

7. والأهم من ذلك، قدم مشروباً من أي نوع لضيوفك. وقدم لهم بعض الطعام حتى لو كانت المكسرات فقط. فتقديم الطعام هو طريقة أساسية لترحب بالآخرين في «قبيلتك».

7. اجعل وجودك محسوساً



هناك مشهد ظريف ومسل في فيلم «الحاكم المستبد» الذي يقوم ببطولته شارلي شابلن، ويجسد فيه شخصية هتلر وبهذا المشهد يستعد هتلر لعقد أول لقاء جَلل بينه وبين موسوليني، لذا ارتأى مستشارو هتلر وجوب تميز هتلر على نظيره الإيطالي وذلك بإجلاس هتلر على كرسي مرتفع خلف مكتب ضخم يقابله كرسي أصغر بكثير ليجلس عليه موسوليني واقتضت الخطة بدخول «الدوتشي» (موسوليني) من أقصى باب للقاعة ليطول مسيره نحو قائدهم الذي ينتظره خلف مكتبه على منصة مرتفعة، وقد علا سطح المكتب تمثال نصفي لهتلر ذو ملامح صارمة وعابسة بحيث حتى إذا كان هتلر نفسه متبسماً فستظل صورته المحفورة على التمثال ترمق خصمه شزراً لتخويفه.

إلا أن موسوليني باغتهم وأحبط مخططاتهم بدخوله من باب خلفي لمكتب هتلر وكرسيه.

وفي خفة بالغة فرض موسوليني حضوره وهيمنته وبقامة شامخة أخذ يربت على كتف هتلر بطريقة في ظاهرها الوُد وفي باطنها التعالي، وليدخن سيجارته أشعل موسوليني عود الثقاب بحكهِ بمؤخرة تمثال هتلر - الذي يشير الآن بعيداً عن وجهه بطريقة لا ضرر فيها عليه - بل وأكثر من ذلك أخذ ينفث الدخان بوجه الفوهرر (هتلر).

على الرغم من فكاهة المشهد وهزليته، فإنه يجسد التنافس الدائم بين الناس على المناصب وخاصة في عالم الرجال، وسواء كان في الحياة العادية أو في عالم السياسة، فإن معظم هذا التنافس يحدث بتلقائية

ودون وعي منا، ولكن إذا كنا على دراية بالمبادئ المُتبعة في مثل هذه المواقف فسنكون قادرين على فرض شخصيتنا وتجنب تنمر الآخرين علينا، ولاحظ أن العديد من قواعد الحفاظ على حيز المساحة الشخصية التي تحدثنا عنها في الفصل السابق متجسدة في هذا المثال، فالرؤساء يجلسون خلف مكاتب ضخمة ليدللوا على مدى أهميتهم ومكانتهم كما أنهم يضعون الكثير من الحواجز لمنع اقتراب الزوار من مكاتبهم.

لمن تكون الزعامة والسُّلطة؟

تسهم المكانة الاجتماعية جزئياً في التحديد المُسبق لمكانة الفرد وهيمنته، سواء كنت المدير الذي عُينَ حديثاً، أو المُعلم الجديد، أو كنت ممن يحتلون إحدى الرتب الاجتماعية، فهناك القليل يمكن للفرد فعله للتغلب على هذا الهرم الاجتماعي، أو السُّلم الوظيفي. ومع ذلك، ليس من الصعب التغلب على نفوذ السلطة، فالبعض لديه القدره على التلميح ببعض الأفعال التي تساعدهم على التسلط على الآخرين.

وعلى سبيل المثال، ففي عالم الحيوان تُعد البنية الجسمانية أحد أهم عوامل الهيمنة والسيطرة على الآخرين خاصةً بين معشر الذكور وهم عادةً الجنس الأكثر تنافسية، حيث تزداد فرص الأفراد ضخام البنية الجسمانية في تدرج السُلم الوظيفي أسرع من ذويهم من ضعاف البنية الذين قد يلجؤون إلى التحلي بالثقة والشجاعة لفرض هيمنتهم، وأحياناً أُخرى تتسنى لهم الهيمنة بسهولة ويسر.



وليس من قبيل المصادفة أن أغلبية الفائزين بالانتخابات الرئاسية الأمريكية هم طوال القامة، وعليه فقد نشرت صحيفة «وول ستريت» الأمريكية دراسة تشير إلى أن

الرجال الذين يزيد طولهم على 6 أقدام يتقاضون مرتبات أكثر بـ 12 % من أقرانهم الذين تقل أطوالهم عن ذلك.

لذا يُشير خبراء الحياة البرية إلى أن أسوأ ما قد تفعله عند مواجهتك لأحد الدببة بالغابة هو الهرب منه، ولكنهم ينصحون بالتراجع إلى الوراء قليلاً مع محاولة تضخيم بنيتك قدر الإمكان وليكن مثلاً بمد ذراعيك وُسع جهدك. أما على الصعيد البشري، فقد تساعدنا نوعية الثياب التي نرتديها على تضخيم بنيتنا الجسدية، ومما يساعدنا على تحقيق ذلك هو ارتداء الملابس التي تحوي كتافات في بطانتها، أو المعاطف السميكة، أو القبعات الكبيرة.

كيف تتظاهر بضخامة بِنيَتك الجسدية؟

حتى إذا لم تكن ممن حباهم الله ببنية جسمانية ضخمة، فلا يزال بإمكانك تصَنُّعها وذلك بتمديد قامتك لتشغل أكبر حيز ممكن، وهي حيلة يلجأ إليها مديرو الشركات فتجدهم يستندون بظهورهم إلى مقاعدهم، ويمدون أرجلهم أمامهم قدر المستطاع، ويتوسدون أيديهم مع مد مرافقهم إلى الخارج. وعلى الرغم من الانطباع الذي يخلفه الأشخاص ذوو البنية الضخمة، وهو أنهم ذوو سُلطة ونفوذ فإنه لا ينبغي على الموظفين تقليد جِلسة كتلك. ففي بعض الأحيان تكون محاكاة تلك الوضعية بادرة للثناء على المدير وإظهار الألفة معه، إلا أنها في الأغلب تعتبر ازدراء له بل وتحدياً لسلطته.



ومن المؤكد أن تحديك لسلطة مديرك الذي باء بالفشل سيزيد الطين بلة، ويزيد من سوء موقفك، لذا كقاعدة عامة لا تتحدَّ أي شخص إلا إذا كنت واثقاً من الفوز.

وعموماً، فإن الشخص المهيمن لديه القدرة على الاسترخاء على عكس الشخص الذي يتميز بالتبعية والخضوع، والذي يكون دائماً في حاجة إلى حضور الذهن واليقظة. وعلى سبيل المثال، فقد يُطلب من المرؤوسين الوقوف عند دخول شخص رفيع المستوى إلى الغرفة. وفي حين أن الشخص الواثق من نفسه والواثق بمكانته يجلس بكل أريحية، ستجد أن الشخص الأقل مكانة يعتدل في جلوسه، فيضم ركبتيه ويعقد يديه على صدره بطريقة منمقة، ويطوي إحدى قدميه خلف الأخرى فتتشابه جلسته بخبز «البريتزل» حيث تترابط كل أجزاء جسده ببعضها لذا يجب علينا التعقل والحذر الشديد عند التعامل مع استثناءات هذه القاعدة الاجتماعية التي تهدف لإعادة البحث في الوضع النسبي حتى لا يُهان أحدهم وتؤول الأمور إلى ما لا تُحمد عقباه.

كيف تظهر احترامك للآخرين؟

لما كان كِبر البنية الجسمانية إحدى لغات الجسد للدلالة على الهيمنة، فإن علامات الإذعان والخضوع توحي بصغر حجم الفرد، ولذلك تعتبر وضعية «البريتزل» من علامات الجبن والخوف، وكذلك وضعيات الانحناء، والركوع، والسجود (كما هي حال حاشية ملك تايلند بفيلم الملك وأنا) وهي أمثلة حية على تقليل الفرد من شأنه وبيان ضعفه، وكأن لسان حالهم يقول: لا تهجم علينا فنحن بالفعل خاضعون لك. ويؤدي المسلمون الوضعيات ذاتها في صلواتهم للإذعان والخضوع لخالقهم، وكذلك يُعد خلع القبعة تماماً عن الرأس إحدى الشعائر الدينية لإظهار الاحترام، وذلك حتى لا يبدو الشخص أطول مما تكون عليه حقيقته.

ولتلك الوضعيات نفس الدلالة في مختلف أنحاء العالم مع اختلاف أصول أداء تفاصيلها ومواقيتها، فمثلاً في اليابان للارتفاع المضبوط أثناء الانحناء عند تحية أحد الأشخاص أهمية كبرى حيث يدل على مدى

احترامك لمكانة الشخص الآخر، ولمعرفة الغربيين بأصول التحية والانحناء في الثقافة اليابانية؛ فإنهم يبالغون في الانحناء عند مقابلتهم لليابانيين لتفادي الحرج إلا أنها أحياناً تكون مبالغة سخيفة.

دراسة حالــة

من المُتعارف عليه بالأعراف الدبلوماسية الملكية أنه لا يصح لأي شخص أن يلمس ملكة إنجلترا إلى أن انتهك هذا العُرف رئيس الوزراء الأسترالي جون كيينتج، ففي عام 1992، تناقلت الصحف صورته وهو يضع يده على ظهر الملكة محاولاً إرشادها في اتجاه مُعين، وعلى رغم إنكاره لتلك الحادثة فإن ذلك قد أثار حفيظة الصحافة البريطانية للدرجة التي جعلتهم يلقبونه بــ «الحرباء».

وها هي واقعة أخرى عن الوُد المبالغ فيه، إلا أنها مُفتعلة هذه المرة، وكان ذلك في عام 2012 عندما وضعت جوليا جيلارد- أول رئيسة وزراء لأستراليا - يدها على الرئيس أوباما لإرشاده وتوجيهه أثناء قيامه بزيارة رسمية للبلاد فما كان من أوباما إلا أن نحَّى يدها عنه متحرجاً. ومن هنا تتجلى المشكلة، ويحدث ذلك عندما يحاول كل ذي منصب عظيم الشأن فرض سطوته الاجتماعية على زائر رفيع المستوى غير مُعتاد على ذلك النوع من التعالي.

أصول التحية والمُصافحة

تعددت الأساليب والتحية واحدة، فمصافحة الأيدي في المجتمع الغربي يقابلها الانحناء في المجتمع الياباني، وهو من الأشياء الهامة التي على المرء إتقانها بالطريقة المُثلى ففي الثقافة اليابانية غالباً ما يكون الشخص الأعلى مكانة اجتماعيّاً سواء كان ذلك بسبب وظيفته المرموقة أو شخصيته الصارمة هو من يمد يده أولاً ليبدأ بالمصافحة (أما في حالة النساء فهناك تقليد آخر مُتبع وهو أنه لا ينبغي على الرجل مصافحة المرأة إلا إذا بادرت

هي بمد يدها أولاً). ولذلك بإمكان الفرد فرض شخصيته وهيمنته عن طريق إحكام قبضته وزاوية كفه. فغالباً ما تجد الشخصية المهيمنة هي صاحبة اليد العُليا في المصافحة كأنها تتخذ وضعية العِراك بالأيدي.

إلا أن بعض الكياسة مطلوبٌ هنا، فلا أحد يفضل مصافحة جافة خالية من أي روح، ولا أحد يفضل سحق أصابعه على يد شخص يحاول استعراض عضلاته، إنما خير الأمور أوسطها، فاجعل مصافحتك لا بالشديدة ولا اللينة فتكون قبضة يدك مُحكمة بالقَدر المحسوب مُلائمة للمناسبة وطبيعة علاقتك بالشخص الذي تصافحه.



هناك عِدة طُرق ممكنة للمصافحة يتسنى لك من خلالها فرض شخصيتك: إما أن تضع يدك اليسرى فوق يد مَن تصافحه أو أن تخطو نحوه بطريقة فيها اقتحام لمساحته الشخصية. ومع ذلك ليس من الصواب تحويل ما هو مُفترض به أن يكون تحية إلى ما يشبه الحرب، وضع في الحسبان أن فرض شخصيتك واحترامك على الآخرين كالحب لا يُفرض بل يُكتسب.

ولتنويع طريقة المصافحة المُتعارف عليها يُمكن لأحد الطرفين إشراك يده اليسرى خلال عملية المصافحة وذلك بوضعها في أي مكان على الذراع أو الكتف، وتلك الطريقة معروفة بين الأمريكيين أكثر من البريطانيين، وتدل على أن مؤديها شخص مُنبسط وواثق بنفسه ويحاول إظهار روح الوُد والألفة. في حين أن طريقة التحية هذه قد تكون صورة صادقة للتعبير عن المودة، إلا أنه قد يُساء فهمها على أنها صورة من صور الهيمنة وفرض الشخصية والنفاق خاصة بين رجال السياسة والباعة المُحنكين.

سبيلك لإتقان لغة التواصل البصري

لطالما كانت مُعضلة مَن ينبغي عليه النظر إلى مَن ذات أهمية خاصة في بعض الثقافات المختلفة، ففي ثقافة العصابات يُعد مجرد النظر إلى شخص آخر تطفلاً يستدعي العدوان عليه، لذلك فالانحناء لتحية شخص ما لا يقتصر على إظهار احترامنا له، بل وبطأطأة رأسنا والنظر نحو الأرض يجعلنا أقل خطورة على الشخص الآخر. حتى الإيماءة برأسنا للتعبير عن احترامنا لشخص آخر تحمل في طياتها بقايا النزعة التي تجعلنا نخفض بصرنا في حضور إحدى الشخصيات المرموقة.

جرّب الآن

التحديق في شخص ما

إذا كنت ممن يتحلون بروح المغامرة فلتخض هذه التجربة، جرب أن تحدق بأحد الغرباء إما في حجرة الانتظار أو في المواصلات العامة، وستلاحظ أنهم سيتجنبون النظر إليك وسيشيحون ببصرهم بعيداً عنك، وإذا أصررت على التحديق بهم فسيشعرون بعدم الارتياح، وربما يغادرون من أمامك لاعتقادهم بأنك تشكل خطراً عليهم (تحذير: لا تقم بهذه التجربة إذا كنت تحاول إثارة إعجاب أحدهم ولفت انتباهه إليك وإذا وجدت مَن يحدق بك هكذا فربما يشكلون خطراً عليك).

هكذا يجب أن تقف لتواصل أكثر فاعلية

غالباً ما تخبرنا الطريقة التي يقف بها الآخرون عن طبيعة سلوكهم وشخصيتهم، فمثلاً مشية راعي البقر ستكون مليئة بالزهو فتجده باسطاً ساقيه وكتفيه ترتكز يداه أسفل خصره ويدس إبهامه في حزامه. فتكون

مشيته استعراضاً لشخصيته، ويستخدم الرجال هذه المشية خصيصاً لاستعراض شِدتهم أمام الرجال الآخرين وتحقيق الجاذبية للنساء. والوقوف بساقين مُنبسطتين هو شيء نفعله لحفظ توازننا بالمواصلات العامة وعليه فإن الوضعية ذاتها مع قدمين راسختين على الأرض تُوحي برسالة مفادها أننا لن نتزحزح من مكاننا. فعدد النساء اللاتي يتخذن هذه الوضعية العدوانية في تزايد والسبب في وقوفهن بهذه الوضعية يكون إما للجاذبية أو لإظهار روح التحدي أو مزيجاً بينهما.

تذكَّر

إذا تواجه رجلان بهذه الوضعية فزاوية أقدامهما هي الفيصل في هذا الأمر، فلو تجابهت أقدامهما مباشرة ربما يكون هذا نذير وقوع شجار بينهما، أما تحريك القدم نحو الخارج فيساعد على إمالة الجسم قليلاً مما يخفف من حِدة الموقف وخطورته. وكنا قد لاحظنا أن وضعية القدم ربما تساعد على معرفة إذا ما كان الآخرون مُرحباً بهم لتبادل أطراف الحديث أم لا، لذا فإن وجدت أن زاوية أقدام مَن تريد محادثته قائمة، فهذا يعني أنك مرحب بك لتبادل أطراف الحديث، أما إذا كانت قدماه تجابهك تماماً، فهذا يعني أنك غير مرحب بك للمشاركة بهذا الحديث.

وتجد أن الناس في المناسبات الرسمية يتخذون وضعية الدفاع عن النفس عند وقوفهم مع أُناس لا يعتادونهم. وتجدهم يقفون عاقدين أيديهم وأرجلهم على مسافة أبعد من تلك التي يتخذونها مع أصدقائهم المقربين، وبزوال الكلفَة بينهم وبين مَن يصحبون تتحول وقفتهم المُتصلبة إلى وضعية أكثر انفتاحاً وارتخاءً. فينفك انعقاد أرجلهم ويحركون أيديهم بأريحية بدلاً من اتخاذها وضعية الدفاع عن النفس ويستخدمون معاصمهم وراحة أيديهم بطريقة وُدية. حينها تجد أن أقدامهم تتجه نحو

الأفراد مَحط إعجابهم، بل وربما يجازفون ويبادرون بلمس بعضهم بعضاً.

أن تستند إلى الحائط، فقد يكون هذا دليلاً على استرخائك وارتياحك، ولكن أن تعترض مدخل الباب بيد ممدودة على عارضة الباب، فهذا فعل مفزع بعض الشيء حيث يحمل في طياته شيئاً من الوعيد لذا فإذا كنت مُتعمداً ترك هذا الانطباع فلا بأس حينها لكن إذا كانت هذه الوقفة بدافع العادة لا أكثر فستعطي انطباعاً سيئاً عنك. وفي هذه الحالة عليك اعتياد ضم يديك إلى جانبك مع إظهار راحة اليد بين الفينة والأخرى للتخفيف من حِدة هذه الوقفة.

شَتان ما بين الغضب والحزم

قد يكون الغضب صورة من صور التهديد والشروع في الهجوم على الآخرين فعقد الحاجبين وإظهار ملامح التهجم والكز على الأسنان وإحكام قبضتنا ودفع رأسنا للأمام كلها علامات الاستعداد للشجار وبوادر للغضب ومن المؤكد أن كل هذا سيخيف منافسك.



كما لاحظنا سابقاً أن من إحدى مفارقات السيطرة على الآخرين أن الشخص الذي يميل للانقياد والانصياع يتيح لك السيطرة عليه بسهولة دون الحاجة إلى استخدام القوة معه. ففي معشر الحيوانات قلما تجد أن سادة القطيع يتعاركون مع بقية أفراده بل ونادراً ما تجد الأفراد الأقل مكانة بالقطيع يحاولون تغيير واقعهم بالتغلب على مَن يعلونهم، حتى من المنظور الحيوي لكيمياء الهرمونات تجد أن السيطرة هي نقيض العداء.

لا يوجد ما يُعرف بالهيمنة أو فرض النفوذ المطلق، إنما هي حالة قد

تتهيأ لبعضهم دون الآخرين، فربما يتسنى لأحدهم منصب رئاسة الشركة فقط لكونه مالكها وآخر قد يتسنى له الهيمنة والتميز بين أقرانه في فرقة الأوبرا المحلية فقط لكونه صاحب الصوت الحسن وتأديته لأفضل المقطوعات الغنائية، ومن المؤكد أن وجودنا في البيئة التي اعتدناها يجعل لنا الأسبقية دوناً عن أقراننا.

غالباً ما تجد أن الأشخاص الذين يُلحون في طلب حقوقهم بهدوء وتعقل يحصلون على ما يريدون، وهذا تماماً ما يرنو إليه التدرّب على الثقة بالنفس.

ومن المؤكد أن الشخص السريع الغضب لا يفلح في الجدال والمساومة، بل ويزيد من استياء وإعراض الطرف الآخر عنه. وقلما تجد أن الشخصية المُسيطرة تميل إلى استخدام الصوت العالي؛ لذا تجد أن الأفراد ضعاف الشخصية يميلون لاستخدام الصوت العالي؛ لأنه وبحسب اعتقادهم سيُنصت إليهم هكذا. لذلك فأنسب نبرة للصوت هي تلك التي يتحدث بها مارلون براندو بطل فيلم «العراب» فهي نبرة هادئة، ولكنها حازمة ومليئة بالوعيد، وتوحي بقدر من السُّلطة والنفوذ. وللنبرة الهادئة مفعول السحر فهي خير وسيلة لإلزام الناس بالصمت؛ كي يتسنى لهم الاستماع لما يُقال، وكما قال ثيودور روزفلت - أحد رؤساء الولايات المتحدة - «تحدث برفق بينما تمسك بعصا كبيرة فلا تردع الناس بصوتك بل بفعلك».

سبيلك للمُضيّ قُدماً في تحسين لغة التواصل الجسدي

هل تساءلت يوماً ما إذا كان بإمكانك فرض هيمنتك وشخصيتك بالتغيير والتحكم الواعي في لغة الجسد؟ قد يفلح ذلك في بعض الأحيان، شرط ألا تكون علامات ذلك النفوذ المُصطنع مُبالغاً فيها وغير ملائمة لمكانتك الاجتماعية، ولكنك في هذه الحالة ستبدو بمظهر الشخص الفظ والوقح، وربما يظهر لك مَن يَحط مِن شأنك.

فقيامك بأفعال مثل أن تربّت على ظهر مديرك بوُدٍّ مُبالغ فيه، أو أن تقتحم مساحته الشخصية بمد قدمك أعلى مكتبه، هي أفعال من شأنها أن تضر بمصلحتك كموظف. ومع ذلك فهناك حالات لا يفيد فيها التسلسل الوظيفي والاجتماعي للأفراد وحينها يمكنك أن تحظى بقدر من فرض السلطة والنفوذ. ومثال على ذلك، عند اختلاطك بأشخاص للمرة الأولى في حفل عَشاء فمن مصلحتك أن تتحلى بلغة جسد تَنم عن الاسترخاء، والثقة بالنفس، والنفوذ، ...إلخ.

إلا أن هناك حالات أخرى يفلح فيها الظهور بمظهر المُتذلل الصاغر أكثر من التظاهر بالسُّلطة والنفوذ، ومنها عند اصطدامك بسيارة سائق قوي البنية ومُستشيط غضباً فالحل الوحيد للخروج من هذا المأزق هو أن تعترف بخطئك بغض النظر عمَّن المُخطئ بينكما، أو تظاهرك بالتذلل مع الاعتذار بطريقة مهذبة سينجيك من الحصول على مخالفة عندما يستوقفك شُرطي المرور لانتهاكك قواعد الطريق. لذلك يُدرَّب موظفو المبيعات على ترك مكاتبهم أو منضدة البيع لتقليل حنق زبون غاضب، وتجد أن النساء يتمتعن بمهارة خاصة في التظاهر بالضعف والاستكانة لكسب يد العون والمساعدة من الآخرين لذا غالباً ما تجدهن يُحسنَّ المفاوضة أكثر من الرجال.

حيلة استمالة المشاعر



يقترح نهج التحليل السلوكي الذي يُطلق عليه «البرمجة اللغوية العصبية» عِدة أساليب خاصة للتأثير والتحايل على الآخرين منها أسلوب «التثبيت» الذي يعمل على جعل الشخص يتخذ قرارات سريعة بناء على كم ضئيل من المعلومات.

ومثال على ذلك، تشجيع البائع للزبون على الاسترسال في الحديث

عن شيء ممتع ومقرب إلى قلبه كحيوانه الأليف، أو رياضته، أو هوايته المفضلة حينها يشرع في ممارسة مبدأ «التثبيت» حيث يعمل على ترسيخ هذا الشعور بفعل بسيط كأن يسعل أو يعطس وعندما يتحول مجرى الحديث للكلام عن السلعة المعروضة للبيع يبدأ البائع في تذكير الزبون بتلك المشاعر الإيجابية التي شعر بها عندما كان يتحدث عما يحب للربط الإيجابي بين تلك المشاعر والبضاعة المبيعة. على الرغم من وصف العديد من الأشخاص لهذا النوع من التلاعب بالمشاعر بغير الأخلاقي، فإنه قد يفلح أحياناً في نَيل رضى أي شخص عن أي شيء تبيعه.

سبع طُرق لتثير إعجاب الآخرين

على الرغم من أن ظهورك بمظهر الشخص المُسيطر لا يُجدي دائماً، فإنه يمكنك افتعال هذا المظهر إن شئت.

ويمكنك تجربة إحدى الطرق التالية:

1. بينما تمشي ارفع رأسك للأعلى، وحافظ على وضعية جسد مستقيمة ومشدودة وسِر، فهذه المشية بدورها تعطيك انطباع الثقة بالنفس.

2. لتبدو بمظهر الشخص المُهيمن حاول أن تشغل أكبر حيز من الفراغ المحيط بك، ومن أسهل الطرق لتحقيق ذلك ضع يدك على خصرك مع مد مرفقك إلى الخارج، ويمكن تطبيق هذه الوضعية سواء كنت واقفاً، أو جالساً، أو ماشياً، ويمكن الحصول على نفس النتيجة إذا أحطت نفسك بأشياء أخرى مثل الكتب أو استخدامك للشمسية.

3. تجنب التململ، وابدُ بمظهر الشخص المسترخي والواثق بنفسه،

فالواثقون بأنفسهم لا يأبهون لما يعتقده الآخرون عنهم، لذا يمكنك أن تميل بظهرك على كرسيك بينما تتوسد يدك. حتى الأشكال البسيطة للسلوك المخالف للأعراف الاجتماعية يمكنها أن تشير إلى أنك شخص لا يخشى العواقب، مثل وضع قدمك على الكرسي. أما جلوسك على الكرسي بوضعية متصلبة وعنق مشدود مع أيدٍ مدسوسة بحجرك فله التأثير العكسي تماماً.

4. ضع يديك أسفل ذقنك بحيث تكونان على شكل مخروط، وهذه الطريقة تُوحي بالسُّلطة وأنك بصدد اتخاذ قرار مهم.

5. اعقد حاجبيكَ وأغمض عينيك قليلاً لتبدو متجهماً (فالحواجب المنبسطة تجعلك تبدو مندهشاً وطفولياً).

6. تجنب الابتسام من دون داعٍ، فغالباً ما يُنظر لأصحاب الملامح الجادة على أنهم أكثر رجولة ومُسيطرون أكثر من الذين يبتسمون، وذلك لأنه في كثير من الأحيان، يُعتقد أن الابتسامة علامة خضوع واسترضاء. لذا كثيراً ما يتم التقاط الصور للنساء في وسائل الإعلام وهن يبتسمن، في حين أن القادة السياسيين ورجال الأعمال غالباً ما يظهرون بملامح أكثر جدية. وقد أظهرت الأبحاث أن أصحاب المستويات العالية من هرمون التستوسترون (سواء كانوا ذكوراً أو إناثاً) يكونون أقل اهتماماً بإظهار وُدهم لذا غالباً ما يبتسمون أقل.

7. اخفض طبقة صوتك وتعمد التحدث بهدوء وببطء، وهذا من شأنه أن ييسر لك المواقف التي تسعى فيها للتأثير على الآخرين كإرجاعك للمحل سلعة أنت غير راض عنها. ومن المُفترض أن مارغريت ثاتشر قد تدربت على ذلك في أول عهدها بمنصب رئاسة حزب المحافظين البريطاني.



ففي فيلم «ديد رينجرز» الذي أخرجه ديفيد كرونبيرج ولعب فيه دور البطولة الممثل جيرمي أيرونز أخذ جيرمي على عاتقه مهمة تجسيد شخصيتين لتوأمين مُتطابقين أحدهما شخصيته منفتحة ومُسيطرة والآخر شخصيته انطوائية وتميل للتبعية والخضوع، ويشهد له كل مَن شاهد الفيلم ببراعته في تجسيد وإيصال الفرق الواضح بين طبيعة الشخصيتين. وقد أفصح جيرمي لاحقاً عن سر تفوقه في ذلك حيث قام بتغيير شيء واحد فقط ألا وهو مشيته، فالشخص المُسيطر كان يرتكز على كعب قدمه حين يمشي مما يجعل مشيته شامخة ومتعاظمة ولكن أخاه الذي يميل للتبعية كان يمشي على أطراف قدميه فينحني للأمام في حالة تدل على الخضوع والتذلل، ويمكن ملاحظة تأثير هاتين المشيتين المختلفتين بالمشي على مرآة بطول الأرض.

8. الانجذاب للجنس الآخر

يتبنى معظم علماء النفس التطوريين فكرة أن الدافع البشري الرئيس هو «الدافع الجنسي» وحاجتنا إلى نقل جيناتنا إلى الجيل التالي. فالجينات التي لا تنجح في إعادة إنتاج نفسها تذهب بلا رجعة. أما كل ما عدا ذلك -بما في ذلك غريزة البقاء لدينا- فيخضع لهذا الهدف الرئيس.

تتمثل مهمتنا الأولى في اجتذاب أحد أفراد الجنس الآخر الذي يمثل أرضاً صالحة لإنجاب الذرية؛ وهذا يؤدي إلى اختيار شخص ننجذب نحوه؛ فنحن ندرك - أفضل إدراك - السرَّ الذي يجعل المرء يبدو جميلاً ووسيماً، إذا نظرنا في كيفية تطور تلك الخصائص.

ما معنى أن يكون المرء جذَّاباً؟



علينا الآن أن نفكر في شخص ما نرى أننا لا نستطيع إلا أن ننجذب إليه، كأن يكون من نجوم السينما، أو من الشخصيات التي تظهر في الإعلانات، أو ربما شريك حياتنا الحالي، ثم نذكر بعض السمات الأساسية التي تجعله في نظرنا جذاباً، ولنذكر، أولاً، سماته الجسدية، ثم نثنِّي بذكر سماته المعنوية. الآن نحتفظ بهذه القائمة؛ لنرجع إليها أثناء قراءتنا للسطور التالية لمعرفة ما الذي يجذب انتباهنا ويحرك الانجذاب للجنس الآخر.

مفاتيح الجمال الثلاثة!

اكتشف علماء النفس التطوريون أن جمال الوجه يعتمد على ما يظهر فيه من أمارات القدرة على الإنجاب. وبعبارة أخرى، إن الرجل يبحث في

المرأة عن قدرتها على أن تصير أمّاً لأولاده، وتبحث هي فيه عن قدرته على أن يصير أباً لأولادها. والأهم في هذا ما يلي:

1. **التوسطية:** نحصل على تراكيب جذابة عندما تتداخل معاً عدة صور لوجوه أشخاص من نفس الجنس؛ ومن أسباب ذلك أن يختفي النمش والبثور الجلدية، ويظهر الجلد ناعماً جذاباً، ومن ثم يبدو نضراً، ومن أسبابه كذلك أن الوجوه المعتدلة تشير إلى امتزاج السلالات وهو أمر له مزايا في اتساع نطاق المناعة المنقولة إلى ذرية الشخص.

2. **التناظر:** يختلف الجانب الأيسر من الوجه لدى معظمنا قليلاً عن الجانب الأيمن. وكلما صَغُر ذاك الاختلاف بدا المرء أكثر جاذبية للجنس الآخر. فالتناظر يعني أن صاحب هذا الوجه يتمتع بتاريخ حافل بمقاومة الضغوطات مثل الطفرات والطفيليات والسموم.

3. **يميل الرجال أكثر إلى النساء** اللواتي يتمتعن بوجوه معتدلة، وتزداد تلك النساء جاذبية في أعين الرجال كلما ازدادت سماتهن الأنثوية. وهي الأمور التي يبرزها المكياج (من اتساع العينين وضيق لزاوية الحاجبين وميل البشرة نحو اللون الوردي وامتلاء الشفاه واشتداد حمرتهما، إلخ). وتلك سمات تتمتع بها المرأة عادة في سن الرابعة والعشرين، ولعل بعض النساء يتمتعن بذلك قبل بلوغهن تلك السن (على سبيل المثال الشفاه المثالية هي تلك التي تميز فتاة تبلغ 14 ربيعاً). ويفضل كثير من الرجال الشعر الأشقر؛ لأنه مثل العين الزرقاء، وهو سمة مرتبطة بالأطفال.

ويقبل الرجال على المرأة التي تتمتع بصفات جمال الدمى. ويبدو أن صفات الجلد الناعم والوردي، والعينين الواسعتين والشفتين الممتلئتين والذقن الصغير قد خُلقت في النساء لإثارة نخوة الرجال للدفاع عنهن

وحمايتهن؛ فنجد مطربي البوب يُكثِرون من الإشارة إلى المرأة البالغة بقولهم: «صغيرتي!»، كما تستخدم الحيوانات الأليفة إشارات الصغار لاستعطاف البشر واستدرار رعايتهم. وفي حين نجد أن النساء الكبيرات السن يستخدمن إشارات الصغار، فإن إمكانات التكاثر لدى الرجال لا تعتمد على السن بدرجة كبيرة. وهناك نماذج لانجذاب المرأة الكبيرة السن نحو الشاب صغير السن (أقربها ما وقع لنائبة البرلمان الأيرلندية إيريس روبنسون)، ولكنها نادرة، ونادراً ما تستمر تلك العلاقات.

فكر في الأمر

ليس من المستغرب أن تكون صفات جمال وجوه العارضات المحترفات أكثر جاذبية ممن سواهن؛ لأن الصفات المتماثلة والصارخة لجمال وجوه العارضات عبارة عن علامات على هرمون الأستروجين؛ فإن الرجال يرغبون في النساء اللاتي يتمتعن بنسبة عالية من الأستروجين أكثر من رغبتهم في النساء الأخريات.

أما ما تستحسنه النساء في الرجال، فهو أمر أكثر تعقيداً. فأحياناً يقبلن على ذوي الوجوه التي تعكس ملامح الرجولة (نسبة مرتفعة من التستوسترون). وأحياناً أخرى يفضلن نظرات الأعين الأكثر رقة. وغالباً ما تنجذب المرأة أكثر إلى الرجل الذي يتمتع بوجه يميل إلى الأنوثة قليلاً (فيكون الذقن أصغر، وتكون الشفتان أكبر، والعينان أوسع، وزاوية الحاجبين أصغر)، وكلها صفات تعكس خصائص نفسية، مثل التعاطف والموثوقية، والتي قد تجعل من ذاك الرجل أباً صالحاً لأولادها. وتشير السجلات الأحفورية إلى أن الفروق بين الذكور والإناث تضاءلت على مدى آخر ألف قرن؛ ويُرجع الباحثون ذلك إلى تفضيل المرأة للرجل المحب الحنون.

المرأة متقلبة فيما تفضله في الرجال

هل المرأة تفضل الرجل المفتول العضلات أم اللطيف الوديع؟ وهل تفضل الذي يشبهها وراثياً، أم الذي يختلف عنها؟ تشير الأبحاث إلى أن استخدام المرأة لحبوب منع الحمل يحد كثيراً من التغيرات التي تطرأ على ما تفضله المرأة في الرجل.

وينطبق مبدأ مماثل على ردود الفعل نحو اتساع بؤبؤ العين، فالشخص الذي يتمتع ببؤبؤ عين كبير يكون أكثر جاذبية من غيره؛ لأنه يجعل العينين تبدوان أكبر حجماً، ولأنه يعطي انطباعاً بأن ذاك الشخص الآخر مهتم بنا. وهذا يساعد في إضفاء جو من الرومانسية على وجبة العشاء التي نتناولها في ضوء الشموع؛ لأن بؤبؤ العينين يكون متسعاً منذ البداية بسبب الضوء الخافت المحيط.

تذكَّر

يفضل الرجل المرأة ذات بؤبؤ العين الواسع. أما المرأة فهي لا تفضل بؤبؤ الرجل الكبير إلا عندما تكون في منتصف الدورة ولا تتناول حبوب منع الحمل. فإن كانت المرأة تسعى للارتباط بالرجل والزواج منه فإنها تفضل الرجل متوسط بؤبؤ العين؛ نظراً لأنه سيكون - فيما ترى - أقرب إلى أن يكون أباً صالحاً لأولادها.

الجسم مقابل الوجه

أيهما أكثر أهمية في تحديد جاذبية الجسد، الجسم أم الوجه؟ عند تصنيف فتيان وفتيات الإعلانات كلًّا على حدة من حيث الجسم والوجه، فإن الوجه تكون له الغلبة في الدلالة على جاذبية الشخص ككل. ومع ذلك، فإننا نجد الغلبة تكون من نصيب عنصر الوجه في حالة رغبة الرجل في إنشاء علاقة زوجية مع المرأة.

بواعث فطرية

وقد أظهر علماء الإيثولوجيا (علم غرائز الحيوان) أن جميع المخلوقات مجهزة بآليات «للانبعاث الفطري» بعينها. وهي أنماط استثارة خلقت في الكائنات لإثارة سلوك أهمية البقاء. على سبيل المثال: لدينا، نحن -بني البشر- استعدادٌ للخوف من الثعابين والعناكب؛ لأنها كائنات كانت تشكل خطراً على حياة أسلافنا. في المقابل تجدنا لا نخشى من السيارات أكثر من خشيتنا من تلك الكائنات المؤذية؛ لا لشيء إلا لأن السيارات لم تكن موجودة لدى أسلافنا حين نشأت غرائزنا وتكونت.

دراسة حالة

استعراض الرجال ينصب على إظهار الرجل لقوته وإنجازاته. وقد أثبتت الأبحاث أن الرجل الذي يجلس في سيارة (بنتلي كونتيننتال) هو في أعين النساء أكثر جاذبية من نفسه هو، وهو يجلس في سيارة (فورد فييستا). وعلى النقيض من ذلك، يتأثر الرجل في حكمه على المرأة قليلاً بما يطرأ على المكانة من تغيرات. ومع ذلك، يبدو أن الرجل يدرك أنه قد نجح في إثارة إعجاب المرأة؛ فترتفع نسبة هرمون التستوسترون لديه استعداداً للقائها، بعد قيادته لسيارة (بورش) في الأماكن العامة، وتنقص تلك النسبة بعد قيادته لسيارة قديمة مزعجة.

من الواضح أن المرأة حين تقيِّم شريك المستقبل فإن أمر ثروة الرجل ومكانته يهمها أكثر من وسامته. وعادة ما تنظر النساء إلى الرجال المفتولي العضلات بوصفهم أشخاصاً نرجسيين معتدين بأنفسهم، في حين أن الذكاء والإبداع وحس الفكاهة والكرم، من أكثر العناصر تصنيفاً وأهمية لدى النساء.

التشابهات والاختلافات الثقافية

هنالك الكثير من الثوابت المتوافقة عبر الثقافات فيما يتعلق بالشريك الأكثر جاذبية، فتنطبق مبادئ مثل التوسطية والتناظر على نحوٍ متساوٍ على الثقافات غير الغربية حيث يشارك الرضع بعمر شهرين إلى ثلاثة نفس معايير الجمال مع البالغين؛ فيفضلون النظر إلى الوجوه التي يراها البالغون جذابة، ومن ثم لا يمكن أن تكون معايير الجمال مجرد منتوج إنساني ثقافي؛ إذ تعد العوامل البيولوجية (الغرائز) مرتبطة على نحو واضح وتستمد هذه التفضيلات العامة من إشارات جودة الشريك (الإشارات المتعلقة بالشباب والصحة واللياقة البدنية والقدرة على الإنجاب).

وهناك بعض التغييرات التي حدثت عبر الزمن والأماكن، وتحتاج لأن نضعها في اعتبارنا بصفة عامة، وتتعلق هذه التغييرات بالجوانب الاجتماعية لجودة الشريك (إشارات الثروة والمكانة) فمثلاً:

- قيمة اسمرار البشرة قد تغيرت عبر التاريخ حيث كان الجميع في العصر الإليزابيثي يسعون إلى بشرة شاحبة؛ لأن التعرض للشمس يشير في مضمونه إلى طبقة الفلاحين. وبدءاً من الثورة الصناعية وما بعدها، أصبح اسمرار البشرة أكثر قيمة؛ لأن العمال أشبه بمحبوسين في المناجم والمصانع والمكاتب، بينما الطبقة الغنية لديها مقدرة على قضاء العطلات في دول خارجية.

- النحافة (إلى حد فقدان الشهية) ذات قيمة كبيرة في المجتمع الغربي، حتى وإن كان ذلك لدى النساء فقط. فالعارضات اللاتي يظهرن في المجلات النسائية أكثر نحافة من اللاتي يظهرن في مجلات الرجال. وقد تكون البدانة من الأمور ذات القيمة عندما يكون الحرمان من الطعام يعني أن الأغنياء فقط هم من قد يعانون السمنة.

- الشباب من الأمور المقدرة في المجتمع المغربي، ولكن ذلك يكون أقل درجة في الثقافات القبلية التي تبجل كبار السن. ومن التغيرات الثقافية المثيرة للاهتمام في معايير الجمال أن رؤية الرجال للجاذبية تعتمد على العافية الاقتصادية للدولة.

الأكثر رواجاً أكثر جاذبية

التعود عبارة عن آلية تعلُّم تساعد على شرح جاذبية التشابه الجيني (الميل لتفضيل الأشخاص المرتبطين بنا والذين يشبهوننا) ويبدو الأمر كما لو كنا نشكل مخططاً يوضح أن ما يكون جذاباً في مرحلة البلوغ يعتمد جزئياً على تجاربنا مع آبائنا بالنسبة للإناث ومع أمهاتنا بالنسبة للذكور في مرحلة الطفولة المبكرة (أحد عناصر الحقيقة التي تبلور فكرة فرويد بشأن عقدة أوديب).

ويساعدنا التعود أيضاً على فهم الانطواء وهواجس تعلقنا بالمشاهير، حتى أولئك الذين تبدو عليهم البلاهة بالكلية أو المعروفين لمجرد أن وجههم يظهر بشكلٍ مُتكررٍ في وسائل الإعلام.

خلاصة ما سبق

الجمال والجاذبية غير متلازمين في أنماط التحفيز التي تعد خارج نطاقهما، ولكنهما متأصلان في استجابتنا لهما، حيث يعتمدان على إشارات الصحة والقدرة على الإنجاب وتولي مسؤولية تربية الأطفال، إضافة إلى التعرض والتعود. بالطبع، نحن نادراً ما نعي الآليات والقيمة المتبقية لخياراتنا، ولكننا ببساطة نميل إليها غريزياً.

ونأمل أن تساعدكم المبادئ المحددة أعلاه في فهم خياراتكم المتعلقة بمن ترغبون بأن يكون شريك حياتكم.

تذكَّر دائماً

ومن الملاحظات المهمة، أننا يجب ألا نرتكب خطأ افتراض أن الجنس الآخر يفكر بنفس طريقتنا حيث يختلف الرجل والمرأة فيما يتعلق باختيار الشركاء والرفقاء والمواعدة ربما أكثر من أي مجال آخر. وهناك الكثير من الحقيقة في القول المأثور: «الرجال لديهم القدرة على التفكير في شيء واحد فقط في كل لحظة، بينما يعمل عقل النساء على التفكير في عدة أشياء خلال نفس اللحظة».



تستخدم جميع علامات القرب الموصوفة في الفصل الرابع في تأكيد ما إذا كان الشريكان قابلين للانفصال أم لا. ويشمل ذلك قصر الاهتمام على حديث بعضهما لبعض وعدم النظر بعيداً للبحث عن أي شريك آخر. وتكون هناك أيضاً ابتسامات حقيقية وتبادل للنظرات ولمسات حنونة، وإيماءات متبادلة ومتوافقة وتوجيه أجسامهما كل منهما في اتجاه الآخر، بما يشير إلى استبعادهما للآخرين من دائرة الاتصال فيما بينهما. وعند ملاحظة مثل هذه السلوكيات بين الزوجين نعلم أنه لن تثمر محاولات الفصل بينهما.

هل هم منجذبون إلينا؟

إذا كنا نتحدث إلى شخص نشعر بالانجذاب إليه، ولا يبدو عليه الارتباط بأي شخص آخر، فكيف يمكننا الحكم على انجذابه إلينا من عدمه؟

الأكثر وضوحاً أن يتم إصدار إشارات من قبل ذلك الشخص، مثل الانتباه والتأنق وهز الشعر وإمالة الرأس للخلف. وقد تظهر أيضاً إشارات مثل الابتسام والتواصل الممتد بين العينين والتصرفات المتوافقة وتوجيه جسده في اتجاهنا. وقد تبدو عليه أيضاً رغبة كبيرة في مناقشة تفاصيل شخصية حول نفسه وحياته.

مصطلحات رئيسة

يشير التأنق إلى أي محاولة من الشخص؛ كي يبدو أكثر جاذبية، ويكون ذلك لدى الرجال والنساء على حدٍّ سواء. ويشمل ذلك أموراً مثل إزالة الشعر من الوجه، وتعديل ملابس شخص ما، وربط رباط العنق بشكل مستقيم، والنظر في المرايا، وشد البطن والوقوف بشكل مستقيم ينم عن الثقة والهيبة، حيث تعكس مثل هذه الإيماءات اهتمام الشخص بالظهور في أفضل حالاته (شاباً وقوياً)، وتشير إلى أنه في وضع التودد لشخص قريب منه (كما يأمل).

إذا استهدفك شخصٌ بشكلٍ خاص، فقد تتم ملاحظة إشارات الرغبة العاطفية. ويشمل ذلك التنفس العميق وتصاعد ضربات القلب وشد العضلات وتورد الخدين أو العنق. قد يؤثر في حظوظه بارتكاب سلوك مرتبك مثل جر القدمين أو تحسس الأصابع أو التلعثم في الحديث أو التكلف أو ارتكاب حماقات بسيطة.

عندما يكون الأشخاص مهتمين بما تراه أعينهم، يتجه بؤبؤ العين لديهم للاتساع. من المعروف أن تجار اليشم الصينيين والتجار العرب في الأسواق كانوا يستخدمون هذا التلميح لتقييم الاهتمام ببضائعهم، قبل أن يدرس العلماء هذا التأثير بقرون. ومن المثير للاهتمام أن التأثير غالباً ما

يكون غير مقصود بالنسبة للأشخاص الذين يجدون أن اتساع بؤبؤ العين جذاباً دون معرفة سبب انجذابهم لشخص دون آخر.

نبرات الصوت

إذا كان الناس يطرون على إطلالتنا، ويقولون أشياء لطيفة لنا، فمن الواضح أن ذلك علامة على إعجابهم بنا. ومع ذلك، لا يملك الجميع الثقة لفعل ذلك دون تردد. فكثير من الناس لديهم بعض الخجل، أو يخشون أن يمثل ذلك تقرباً في مرحلة مبكرة بعض الشيء. وبناءً على ذلك، يمكن أن ندرك بعض المعلومات من نبرة صوت الشخص:

يشار إلى العاطفة عن طريق استخدم نبرة صوت ناعمة ومنخفضة ورخوة ومهتزة قليلاً مع إيقاع منتظم ووتيرة تصاعدية.

يوصف الأزواج الذين يتغازلون بأنهم «يهمسون بالكلام المعسول» لبعضهم بعضاً، مما يلخص خصائص مثل هذه الحوارات.

اختلاف طرق المغازلة لدى الجنسين

الرجال والنساء يتغازلون بطرق مختلفة قليلاً، كما ورد في الفصل الرابع؛ حيث يميل الرجال إلى شد بطونهم وعضلاتهم بحيث تبدو أطول وأكثر قوة، ويواجهون شريكهم بطريقة أكثر إقداماً وهجوماً. أما السيدات فيقفن وجهاً لوجه ويتمتعن بنطاق أكثر رقة من الإيماءات.

احترس من إشارات المغازلة الخادعة

الرجال الذين يميلون إلى الإفراط في التفاؤل بشأن التودد، يكونون عرضة للخطأ في فهم التعامل بود باعتباره نوعاً من المغازلة.

مصطلحات رئيسة

وجد علماء الأنثروبولوجيا في أوكسفورد أن الرجال، غالباً، تتم إثارتهم لاتخاذ خطوة للاقتراب من قبل نساء يرسلن إشارات مغازلة خادعة تدعى «بروتياس» (سميت تيمناً باسم إله النهر اليوناني الذي كان يتغير شكله باستمرار؛ ليهرب من الأعداء). على الرغم من أن هذه الإشارات يعتبرها الرجال علامات للتقرب، إلا أنها في الواقع عبارة عن أدوات فحص غريزية، وتمثل شكلاً من أشكال الاستجواب الثانوي التي تستخدمها النساء لتقييم ما إذا كان الرجل يستحق الملاحقة أكثر. فالنساء يباغتن الرجال في الدقائق الأولى من اللقاء بإشارات غامضة وغير مفهومة تهدف إلى التلاعب بهم وقيادة الأمور، ولن يكون مستغرباً أن يؤدي ذلك إلى ارتباك الرجال.

ووفقاً لباحثين في جامعة أكسفورد، تبدأ المغازلة الصحيحة بـ «نظرة حميمية»، حيث يتم قطع التواصل الحاد بين العينين لحظياً عن طريق رفع أو خفض العينين، ويتبع ذلك الابتسامات، وتبادل الإشارات الجسدية والنظرات الخجولة وإمالة الرأس. وعندما تمسح المرأة على شعرها لبضع ثوانٍ، فإنها تنقل إشارة لا شعورية، بأنها تهيئ نفسها للرجل، وقد تم تشبيه تلك التسلسلات بتلك التي شوهدت في رقصات التودد للطيور والحيوانات الأخرى. ومن المثير للاهتمام أن نحو ثلثي الإشارات الجاذبة تأتي على نحو فرعي من المرأة، على الرغم من أنه يعتقد على نطاق واسع أن الرجل هو صاحب المبادرة في المغازلة.

المغازلة بغرض المزاح

أحياناً يُقصد بالمغازلة لفت الانتباه فقط بدلاً من الإغواء الفعلي. قد تكون هناك دوافع أساسية معقدة، مثل إثبات سحر المرء الذي لا يقاوم

لنفسه، أو إبقاء الشريك متعلقاً به عن طريق إثارة مشاعر الغيرة لديه. وقد تحدث المغازلة، أيضاً فقط، بوصفها نوعاً من الكياسة، لجعل المتلقي يشعر بأنه جيدٌ (المغازلة بغرض المجاملة).

بعض الناس يتظاهرون بعدم الاهتمام، على سبيل المثال إهانة شريك محتمل للحصول على انتباهه. وتعمل هذه الاستراتيجية بموجب النظرية التي تفيد بأن تقليل تقدير الشخص لنفسه يدفعه لأدنى مستويات الهرم الاجتماعي، ويجعله أكثر عرضة للتأثر بأي إطراء. ويشعرون بالارتياح والامتنان؛ لأنك تبدو محباً لهم بعد كل ذلك. ومع ذلك، هذه الخدعة يمكن أن تنعكس بسهولة إذ من الممكن أن يبتعد الشخص المستهدف على نحو حاسم.

من الواضح أن هناك خطورة من الإفراط في التبسيط عند تفسير لغة جسد الأشخاص. ففي الوقت الذي يحبنا فيه بعض الأشخاص ويبتسمون لنا، ويقتربون منا، ويبحثون عن التواصل البصري، ويميلون باتجاهنا، نحتاج إلى أن نتذكر أن لديهم «أنا»، في إخفاء انجذابهم لسبب ما، فقد يفعل الناس عكس ما يحدث عادة لإبداء انجذابهم لأسباب مختلفة. فالتفاعل بين الغرباء الذين ينجذبون بشكل متبادل عادة يتم مع بعض الحذر، ويعتمد على المعاملة بالمثل المتصور في كل مرحلة؛ فقد يؤدي سوء قراءة أحد الأطراف إلى محاولة الاقتراب في وقت غير مناسب والفشل قبل أن نبدأ، وعدم التعافي أبداً.

تسع نصائح للرجال:

أن تكون وسيماً بداية طيبة لاجتذاب امرأة لتكون شريكة حياتك مستقبلاً، ولكن الطريقة التي يلعب بها الرجل بورق اللعب تكون مهمة أيضاً. ما قيل أعلاه يمكن أن يُستخدم كأساس لتقديم النصيحة العملية للرجل حول كيفية نجاحه في أن يكون جذاباً. وإليك بعض المبادئ

الأساسية التي تعتمد على لغة الجسد والمبادئ النفسية المنطقية العامة، كما يلي:

1. **أظهر أنك مهتم:** اجعل نيتك صريحة وليس لغتك، وتواصل معها عن طريق تلاقي العينين الدافئ والمُعجب. قل: «أرغب في الزواج منك» من خلال عيون مبتسمة بدلاً من الكلمات.

2. **المجاملة والرعاية:** قدم مجاملات صادقة دون تملق واضح أو سوء استخدام للألفاظ، وأظهر أنك شخص سخي عن طريق تقديم الهدايا الشخصية مثل الزهور والعطور والمجوهرات والملابس والوجبات المميزة.

3. **أخرجها من منطقتها:** اختر المكان الذي تلتقي فيه مع شريكة حياتك بعناية، رتب اللقاءات الخاصة بكما في مكان رومانسي يكون جديداً عليها، سواء كان مطعماً، أو جاليري أو حفلاً موسيقياً أو وجهة عطلة.

4. **أظهر الكفاءة:** إذا كانت نزهتك تنطوي على أنشطة مثل الإبحار، فمن الأفضل أن تمتلك الكفاءة في تلك الأشياء، بدلاً من تلك التي من المحتمل أن تظهرك بمظهر غير لائق.

5. **أظهر قوة الذات والأمن:** لا تتحدث عن نفسك بإفراط، لا سيما بطريقة عصبية أو متبجحة. ولا تحاول تسويق نفسك بشدة؛ فهذا يشير إلى أنك تعتقد حقاً بأنك لست جيداً لها بما فيه الكفاية، وأنها ملزمة بقبول التقييم الخاص بك.

6. **نظّم محفزات التشتيت والاسترخاء:** أضواء خفيفة وموسيقى كلاسيكية وتجهيزات طبيعية من أشجار وزهور وشواطئ، ويكون الدفء من العوامل المساعدة.

7. **حافظ على السيطرة:** انقل ثقتك، وافترض دائماً التوصل إلى نتيجة ناجحة. إن القاعدة الأساسية للانضباط العسكري هي ألا تعطي أبداً أمراً قد يتم عصيانه. وبالمثل، ينبغي على الرجل تجنب اتخاذ أي خطوات من المحتمل أن ترفضها شريكة حياته.

8. **كن حساساً:** يجب أن تعامل المرأة كشخص مستقل بذاته؛ تعرَّف تفضيلاتها، ودوّن ملاحظات حول كيفية استجابتها لاهتماماتك، وكن مستعداً لتعديل الاستراتيجية الخاصة بك في أي وقت، وحاول عدم إظهار تقنياتك الخاصة. واعلم أن أفضل طريقة للقيام بذلك هي أن تكون صادقاً، ومراعياً لمشاعر الآخرين بدلاً من المكر والاستغلالية.

9. **كن نظيفاً ولطيفاً:** ينبغي عليك الاستحمام، مع وضع مزيل العرق ورائحة خفيفة، واحرص على أن تكون ملابسك في حالة جيدة ولائقة بهذه المناسبة.

سبعة نصائح للمرأة: كيف تكسبين زوجك؟

يمكن تقديم قائمة مشابهة للسلوكيات المقترحة إلى النساء اللاتي يرغبن في استدامة العلاقة المثيرة مع زوجها:

1. **كوني نظيفة:** اغسلي شعرك واليدين خاصةً، واغتسلي، لتكن رائحتك جميلة في جميع أنحاء الجسم، ونظفي أسنانك. فهذه الأمور أيضاً مهمة بالنسبة للأزواج، ولكنها تأتي في المقام الأول بالنسبة للمرأة.

2. **لا تدخني:** وهذا أكبر مزعج لزوجك إن لم يكن مدخناً. حتى إذا كان مدخناً، فقد يفضل ألا تصدر منك رائحة الدخان.

3. **ارتدي ملابس مثيرة:** الوضع المثالي هو أن تكوني مثيرة لزوجك، لا رسمية جداً، وكأنك عارضة موضة. اجعلي ملابسك تظهر أفضل

الصفات الخاصة بك بطريقة لافتة وطبيعية. كوني قابلة للمس، ولا تكوني مربوطة أو لا يمكن الوصول إليكِ أو تكوني خائفة على شعرك من التبعثر.

4. **بادري بالغزل:** افعلي شيئاً غزلياً نوعاً ما، كي تثيري زوجك بطريقة صغيرة قد تثير حاجته للسيطرة، على سبيل المثال تشعيث شعره أو الهروب وأخذ شيء يخصه.

5. **لا تتحدثي كثيراً:** احتفظي ببعض الغموض، وتحدثي بنبرات منخفضة وبطيئة، وتجنبي الجدل حول السياسة أو الدين. على وجه الخصوص، ولا تجادلي حول حقوق المرأة أو الزواج أو الأطفال.

6. **اجعليه يشعر بالأفضلية:** اطلبي منه أن يرشدك في شيء يكون جيداً فيه، مثل لعب البلياردو أو القيادة أو التنس أو السباحة أو علم الفلك.

7. **كوني مسلية وخالية البال:** حاولي ألا تكوني كئيبة وجادة طوال الوقت، وكوني مرحة واجعليه يضحك، لكن ليس بمجموعة من النكات والثرثرة.

قد يقول البعض إن هذه القوائم عفا عليها الزمن في أيام المساواة بين الجنسين، غير أن الطبيعة البشرية لم تتغير أساساً. والمبادئ التي تظهر في العديد من أدلة المساعدة الذاتية مجربة وحقيقية.

9. كسور التوتر

يسير العالم المعاصر بوتيرة متسارعة مما ينطوي على قدر كبير من التوتر. وقد تطور مجال الاتصالات تطوراً كبيراً، حيث وصل هذا التطور إلى الحد الذي نتبادل فيه الاتصالات على مدار الساعة طوال أيام الأسبوع، حتى في الوقت الذي من المفترض أن نقضيه في الاستمتاع بالإجازة. فيما مضى كان استخدام الهواتف النقالة محظوراً في أوقات الفراغ، بينما الآن يتلقى الكثير من الناس المكالمات في المطاعم والحفلات، وحتى في ملاعب الغولف. يشعر الكثير منا بالضغط من جرّاء ذلك التطور الذي طرأ على مجال الاتصالات، ولا ينطبق هذا فقط على كبار المسؤولين. وإن مما يخلق التوتر تراكم المهام عليك لكي تنجزها في وقت قصير جداً. ولكن لا يعادل هذا التوتر ذلك الذي ينجم عن فقدانك لوظيفتك، وهي تجربة مرّ بها الكثيرون. لم نمتلك الحرية مطلقاً في تقرير المكان الذي سنقطن فيه أو كيف نرتب شؤوننا الاجتماعية مثلما نفعل اليوم، ولكن تشكل هذه الخيارات مصدراً من المصادر المحتملة التي ينجم عنها التوتر. هناك أمور أكثر اجهاداً للإنسان من مجرد الانتقال إلى منزل جديد أو اتخاذ رفيق جديد بدلاً من رفيقك القديم.

نمر بالكثير من الضغوطات، ولكن كيفية التغلب عليها تعتمد غالباً على شخصياتنا. ما لا يحتمله شخص يراه شخص آخر بمثابة تحدٍّ مثير، ولكن قد يصل أي شخص إلى النقطة التي يشعر فيها بالقهر وعدم القدرة على المواجهة، وهذا يبدو جلياً عندما تكون علامات الإجهاد ظاهرة للآخرين.

الجميع متوترون

كيف ندرك أن شخصاً ما يتعرض لضغط عصبي؟ يُشار إلى التوتر بشكل

أساسي من خلال تفعيل نظام الإنذار الطبيعي في الجسم، وهو ما يسمى «برد فعل القتال أو الهروب» وله مكونان:

أولهما: رد الفعل العصبي الفوري، ويطلق عليه أحياناً «الاستجابة المفاجئة» والتي تظهر جلياً عندما يقفز شخص ما أو يشيح بطرفه إذا أرعبه شيء ما لحماية عينيه من التلف عند وقوع حدث مفاجئ وغير متوقع.

ثانيهما: التأثير البطيء للأدرينالين، وهو هرمون يفرز في مجرى الدم، وينتج عنه الإثارة الفسيولوجية العامة. ومن بين آثار الأدرينالين زيادة معدل ضربات القلب وضغط الدم، وضيق في التنفس واحمرار الوجه وتعرق راحة اليد. تتوازى هذه التأثيرات مع التغييرات في توزيع إمدادات الطاقة في جميع أنحاء الجسم لتهيئته للعمل في حالة الطوارئ وإما أن يتخذ وضعية الخوف أو المواجهة.

تكمن بعض أمارات القلق في:

1. العلامات الفسيولوجية للخوف أو القلق مثل: ازدياد سرعة النبض وأحياناً تظهر بوضوح، وتعرق الجبين، والتنفس المسموع، وازدياد المرات التي ترمش بها العين، وتغير لون البشرة من الشحوب إلى التورد (بسبب إعادة ضخ الدم إلى العضلات والدماغ).

2. يجف الفم بسبب عدم وصول اللعاب إليه، مما يسبب شرب الماء بكثرة.

3. ارتفاع الحاجبين واتساع العينين وظهور تجاعيد على الجبين.

4. زم الشفتين بحيث تبدوان كالمستطيل.

5. زيادة التعبير بحركات الوجه بكافة الأنواع ومنها: العبوس والتشنجات الخفيفة إلى جانب التجهم، ولكن بعضها يزول بسرعة.

6. تتشابك الأيدي بقوة معاً إلى أن تصبح المفاصل بيضاء اللون، وقد يرتعش الإبهام ويعمل بارتباك.

7. يمكن ملاحظة علامات التوتر البادية على أي شخص ما بسرعة كبيرة وبصورة عشوائية، وذلك بسبب ضرورة حرق الأدرينالين الزائد الذي يفرز بسبب القلق لتهيئة الجسم ليقوم برد فعل معين. إذا لم تحدث ردة فعل حقيقية، فبالتالي سيرد الجسم بطريقة عشوائية.

8. إذا جلس الشخص المتوتر مدة طويلة على الكرسي، فإنه يغير وضعية الجلوس مراراً وتكراراً، فتارة يتأرجح، وتارة يتلوى، كما لو أنه يود الهروب من ذلك الموقف.

9. حك الرأس وفرقعة الأصابع والعبث بالساعة أو الأزرار هي كلها حيل يلجأ إليها أولئك الذين يفتقرون إلى الراحة الجسدية أو النفسية، ولكنهم في الوقت نفسه غير قادرين على السيطرة على التوتر.

10. تشمل الحركات الأهم سحب الياقة، وتعني (أشعر بالحر من هذه الياقة)، وفرك الأذن وتعني (لا أستطيع سماع المزيد) وفرك العين، وتعني (لقد رأيت ما يكفي) وحك الرقبة، وتعني (لست متأكداً أنني موافق).

11. يستخدم المصابون بالتوتر غالباً حركات مريحة للأعصاب مثل لمس النفس واحتضانها. ربما يلجأ المتوتر إلى مص الأصبع، أو ربما وضع الأصبع أو قلم الرصاص في فمه أو عض أظافره. إذا كان المرء يقبل الحجة التحليلية النفسية بأن هذه السلوكيات الشفهية تمثل استبدال حلمة الثدي، فهي بالتأكيد تشير إلى الانحدار وبالتالي عدم الأمان.

12. يرغب المدخنون رغبة عارمة في إشعال سيجارة.

13. زيادة استخدام الحركات (الحواجز) الدفاعية مثل وضع الذراعين أمام الجسم وكأنهما درع لحمايته.

14. يمثل تعديل أزرار الكم حجة لإخراج اليدين أمام الجسم، وبالتالي اتخاذ شكل آخر من أشكال الدفاع يشبه حارس الملاكم. وهذا ما يفعله السياسيون والدبلوماسيون ممن هم خارج أوطانهم.

15. تكون أجزاء الجسم الأكثر تعرضاً للهجوم ممدودة مثل المعصمين والرقبة والفخذين حتى يسهل الوصول إليها.

16. يشير الانغلاق والميل إلى الانحناء لكرة مثل القنفذ إلى انعدام الأمان.

17. يفضل الأشخاص الذين يعانون التوتر الابتعاد عن الآخرين، وكأنهم يريدون النأي عن التعرض للضرب أو الهجوم.

18. تقع أخطاء ويطرأ التردد أثناء الحديث إلى جانب صدمات طفيفة وارتعاش في الصوت مراراً وتكراراً بسبب التوتر (كما لو أنه خطاب سيلقيه الملك). يتحدث بعض الأشخاص بسرعة عندما يصيبهم التوتر لذا يبدون مضطربين ويتكلمون غالباً بطلاقة.

19. عدم القدرة على التواصل البصري، فقد تبقى العينان مغلقتين لفترات وجيزة للشعور بالراحة على فترات متقطعة من المحفزات المزعجة.

20. تزداد الابتسامات الزائفة (على عكس الابتسامات الحقيقية). وبالفعل لوحظ أنه يسهل تمييز زيف الابتسامات؛ لأنها تظهر بوضوح على الفم وليس حول العينين. تنقل الابتسامة المستسلمة

رسالة مفادها «أنا غير مؤذية، لا تضربني». ربما يبتسم الشخص المتوتر كمحاولة لإخفاء قلقه والظهور بمظهر الواثق بنفسه.

21. يبدو التثاؤب في بعض الأحيان نابعاً من القلق نظراً لعلاقته الوثيقة بالتعب، وذلك يعني أن الشخص يشعر بالملل. وبما أن التثاؤب معدٍ، فإنه يدل على التعاطف، تنتشر عدوى التثاؤب بين أفراد العائلة الواحدة والأصدقاء الذين يشعرون بالراحة بصحبة بعضهم بعضاً. تجعل هذه الاختلافات من التثاؤب علامة غامضة، وهناك حاجة إلى دراسة كل الظروف المحيطة بالشخص.

22. عندما يبلغ التوتر مبلغه، فإنه قد يصيب الشخص نوع من ضبط النفس القهري. وهذا يمثل اعترافاً من الشخص نفسه بأنه قد وصل إلى مرحلة الإنهاك وهو بحاجة إلى التقليل من مسببات التوتر.

23. أما في مجال العمل، فيمكنك أن ترى أن الشخص المتوتر يدون ملاحظاته والأقلام أمامه على المكتب، حيث يقوم بترتيب أفكاره.

24. بغض النظر عن هذه الأشياء، والتي يمكن ملاحظة أغلبها على الفور. تظهر على الشخص المتوتر أعراض طويلة الأجل مثل: الأرق وفقدان الشهية ومشاكل في الجهاز الهضمي وضيق التنفس ونوبات الدوار وربما نوبات الهلع. وتظهر هذه الأعراض ببطء، ويلاحظها من يعيش معهم بسرعة.

أسباب التوتر

في حين أن أغلب الحركات والإيماءات التي وُصفت أعلاه تدل على إصابة الشخص بالتوتر، فإنها لا تعطينا - بالضرورة - الأسباب التي ينجم عنها التوتر. وغالباً يصيب الفرد بسبب المشكلات التي يواجها في حياته.

فربما يكونون غير مستعدين لخوض اختبار وشيك، أو يخافون من فقدان وظائفهم، أو كشف شؤون حياتهم الخاصة. هناك العديد من الأسباب التي تفضي إلى إصابة الشخص بالتوتر.

ومع ذلك، فإننا في بعض الأحيان نعزو أسباب التوتر إلى الظروف المحيطة عندها تصبح أصعب بينما لا يكون لها علاقة بما يحدث في حياة الشخص. يبدو أن بعض أشكال القلق والاكتئاب تنبع من داخل الشخص نفسه، وهذه تحديداً يُرجح أنها تحتاج إلى مساعدة مختص.

تذكَّر

على المرء أن يدرك أنه ليس كل أنواع التوتر سيئة. ردود الفعل على المدى القصير هي طريقة مثلى للرد على المواقف التي تعرض حياة المرء للخطر. حقيقةً، إن تعرض المرء للتوتر الخفيف والمتقطع يساعده على اكتساب آليات تكسبه المناعة في مواجهة الصدمات القادمة. هي مجرد ضغوط طويلة الأمد أو «مزمنة» وفي النهاية تكون ضارة بصحة الإنسان.

التوتر والغضب

أغلب علامات التوتر التي ذُكرت أعلاه هي علامات الخوف والقلق. ومع ذلك، يمكن أن يحفز الأدرينالين الجسم على القتال، كما يحفزه أيضاً على الهروب. لذا يظهر الشخص أحياناً بسبب التوتر غاضباً أو حاد الطبع. تظهر علامات الغضب كالآتي:

1. عبوس الوجه مع تقطيب الحاجبين على الجبين، وتكون العينان نصف مغلقتين.
2. قبض الكف كما لو أنك على استعداد للكم أحدهم.

3. شد عضلات الجسم.

4. الضغط على الفم مع بروز الفك السفلي والأسنان.

5. عند إطباق الفك، يصر الشخص الغاضب على أسنانه، أو ربما يتحدث من جانب فمه.

6. احمرار الوجه.

7. التنفس بصعوبة من خلال الأنف فيبدو مثل شخير الثور.

8. الاندفاع إلى الأمام كما لو أنك تتعقب العدو.

9. ارتفاع نبرة وجهورية الصوت. تشمل مؤشرات الغضب همساً بنبرة تهديد أو كلمات مفاجئة متقطعة بنبرة شديدة اللهجة، كما يدل صراخ الشخص على غضبه الشديد.

يمثل ظهور علامات الغضب استعداد الشخص للمواجهة، أو تهديداً بالقتال، ومعظم الروابط بينها تكون واضحة.

عندما يطبق الشخص المتوتر فمه بإحكام، فإنه يحمي بذلك فكه وأسنانه، وعندما يتجهم فإنه يحمي عينيه، بينما يرجع السبب في احمرار الوجه إلى ضخ الدم في جميع أنحاء الجسم. يتولد كل من الغضب والخوف نتيجة حساسية الجهاز العصبي، وغالباً ما يظهران مختلطين بعضهما ببعض إلى حد ما، كما لو أن المرء يتيح خياراته فيما إذا كان يود القتال أم الهروب من المواجهة.

البكاء والنحيب

يبكي الرضيع بكاء المستغيث، وهذه هي الوسيلة الرئيسة التي يستخدمها لإثارة الانتباه وبالتالي الحصول على مساعدة والديه. كما أن

الكثير من الحيوانات تبكي مصدرة صوت أنين كما لو أنها تطلب مساعدة الراعي أو الحيوانات من نفس الفصيلة.

نادراً ما يبكي الأشخاص البالغون بصوت مسموع إلا عندما يعانون بشدة. وبين الحين والآخر، فإنهم عندما يؤذون أو يخافون بشدة، يصرخون ذاك الصراخ الذي تسمعه في أفلام الرعب لطلب المساعدة العاجلة.

فكر في الأمر

يذرف البالغون الدموع عندما يتعرضون لمحنة عاطفية أكثر مما يبكون بصوت مسموع. وهذه استجابة أساسية للألم والحزن الشديد، على رغم أن وظيفة الدموع الرئيسة هي إزالة حبيبات الرمل من العينين. هذا مثال صارخ على حقيقة أن هناك قواسم مشتركة بين الأذى العاطفي والألم الجسدي، حيث يتشابه علم الأعصاب وعلم وظائف الأعضاء.

تُذرف الدموع بواسطة غدد دمعية تقع خلف أعلى العين. تقوم الدموع بغسل العين، وتُخرج الزوائد من خلال الأنف عبر زاوية العين. ومع ذلك، عند تغير تقاسيم الوجه من جراء الألم العاطفي الذي ألمّ بالشخص، فإن نظام الصرف هذا يغلق، وبالتالي تترقرق الدموع على الخدين. هذه علامة عاطفية قوية تميز البشر عن غيرهم، وهي تثير التعاطف بقوة أكبر عندما تحدث بصمت.

إصدار البكاء مسموعاً يمكن أن يقلل كمية التعاطف الذي يشعر به الآخرون. من المرجح أن الناس تتأثر عادة بـ«الوجه الذي تتملكه الشجاعة» والذي تليق به الدموع الصامتة؛ لأنه من الواضح أن البكاء نابع من القلب، وليس مجرد محاولة ساخرة لطلب المساعدة.



لكي تحدد ما إذا كنت مصاباً بالتوتر

عليك أن تحدد كم علامة من العلامات الآتية لاحظتها عليك:

1. تؤجل الأعمال التي كان من المفترض إنجازها اليوم.
2. كثيراً ما تتذمر وتتنهد.
3. تشعر أحياناً بتشنجات خفيفة في وجهك.
4. تسخر من الأشخاص الذين يحاولون مساعدتك.
5. تستشيط غضباً، ويتعكر صفوك من دون أي سبب يذكر.
6. كثيراً ما تعاني الإمساك.
7. تبقى منشغل البال في كثير من الأحيان.
8. تتحدث كثيراً عن مخاوفك دون محاولة إيجاد حلول ناجحة لها.

إذا لاحظت أكثر من علامتين أو ثلاث من علامات الإجهاد المبكر على نفسك، فلربما حان الوقت لتقييم نظام حياتك. فشلك في علاج هذه العلامات المبكرة من الإجهاد ربما يجعلك عرضة لأمراض جسدية خطيرة مثل السكتة الدماغية أو النوبة القلبية.

الحياة السعيدة

يعد التوتر شكلاً من أشكال الإجهاد الزائد، ولكي ترتاح وتنجح في حياتك؛ فإنك تحتاج إلى مراجعة جدول أعمالك والتزاماتك لترى ما إذا كان

بالإمكان إجراء تعديلات للتخفيف من استنزاف طاقتك. إن نمط الحياة الصحي طريقة مهمة عليك اتباعها لمواجهة التوتر.

1. لا تدع هاتفك أو بريدك الإلكتروني يشغلان كل وقتك، أما إذا كان استخدامهما ضرورياً، فأغلقهما واستخدمهما خلال وقت محدد.

2. لا تضيع وقتك الثمين بالجلوس على مواقع التواصل الاجتماعي مثل الفيسبوك وتويتر.

3. إذا كان عليك إنجاز عدة مهام في نفس اليوم، فحدد وقتاً لها وأنجز مهمة قبل الانتقال للأخرى. وهذا يوفر سلسلة من الأهداف الصغيرة والإنجازات التي تسهل إدارة عبء العمل لديك.

4. رتب أولوياتك وقلل من ساعات العمل لكي تتمكن من ممارسة الرياضة والاستمتاع بوقت الفراغ. تعتبر ممارسة الأنشطة خارج البيت مثل المشي والسباحة والغولف أكثر فائدة لأنها تنعش رئتيك بالهواء النقي وتعرضك لأشعة الشمس (التي تحتوي على فيتامين د) بدلاً من ممارسة التمارين التقليدية.

5. احصل على قسط كاف من النوم من 7-8 ساعات في الليلة. يمكنك أن تنام جيداً إذا تجنبت الكافيين والكحول وقت النوم، واستيقظت في نفس الوقت كل صباح. من الأفضل لك أن تبتعد عن تناول الحبوب المنّومة؛ لأنها لا تمنحك نوماً طبيعياً ومريحاً بل تجعلك تدمن استخدامها.

6. تناول الأطعمة الصحية، وتجنب الوجبات الخفيفة والحلويات. اشرب الكثير من الماء وتجنب المشروبات الغازية التي تحتوي

على كميات كبيرة من السكر وقهوة اسبريسو كلما أمكنك ذلك.

7. وقد يساعد هذا في تعلم بعض تقنيات الاسترخاء مثل: اليوغا والتأمل والتنفس ببطء وتخيل الصور الإيجابية. يوجد الكثير من كتب المساعدة الذاتية والدروس الليلية إلى جانب تلك الأساليب.

8. إذا لم تساعدك كلُّ هذه الأمور على التأقلم مع وضعك، فلربما حان الوقت للجوء للمساعدة الطبية من طبيبك العام أو المركز الصحي المحلي.

نصائح للتحكم في التوتر

إذا شعرت بالإجهاد الشديد سواء في عملك أو علاقاتك الشخصية، فإنه حتماً ستفيدك بعض الحيل للتغلب عليه والتي ستجنبك الإصابة بالذعر.

1. قم بعملية الزفير وتنفس بعمق وببطء بحيث تكون العملية أطول كل مرة.

2. قل «استرخِ» لنفسك بصمت بينما تصدر الزفير.

3. ركز على الحد من شد العضلات، وركز على شد منطقة واحدة في نفس الوقت. تسمى هذه التقنية بـ «الاسترخاء التدريجي» وينصح عادة بالبدء من القدمين. شدها بقوة ثم ارخها عدة مرات ثم تحرك، حتى تصل إلى الساقين، وتستمر هكذا حتى تشد جميع عضلات الجسم.

4. إذا لم تستطع الاسترخاء بسهولة، على الأقل حاول أن تحافظ على اتزانك. ابقَ هادئاً متزناً قدر الإمكان، وتجنب العبث بأغراضك وملابسك وشعرك.

5. إذا كان ارتفاع الأدرينالين في جسمك يجعلك متوتراً، تذرع بشيء للقيام بنشاط بدني كجمع اللوحات أو جز العشب. سيحرق ذلك الطاقة الزائدة لديك، وستبدو الأعراض لديك أقل وضوحاً من الاضطراب صعوداً وهبوطاً.

6. قد تلاحظ أنك تتعرق، وأن دقات قلبك تتسارع. أخبر نفسك أن هذا يحدث لأنك «مسترخ» وليس لأنك «قلق» أو «متوتر». وباتباع هذه الطريقة يمكنك أن تصاحب تحريض جسدك وتنظر إلى فوائده.

7. حاول الاستمرار في النظر إلى الشخص الذي تتعامل معه. عندما تشيح بنظرك بعيداً، أو تنظر إلى الأرض تبدو كأنك شخص مراوغ، وهذا ربما يزيد عداوة الآخرين تجاهك.

8. لا تحاول استرضاء الطرف الآخر بإجبار نفسك على التبسم، إذا لم تكن ابتسامتك نابعة من قلبك حقاً فسيعرف الشخص الآخر أنها زائفة، وربما يبدو الأمر أسوأ من عدم التبسم إطلاقاً. ومع ذلك، يمكنك التذرع بأي سبب لابتسامة حقيقية، وأنك تسعى إلى تحسين العلاقات الدبلوماسية.



فكر ملياً في موقف حدث في حياتك، وخانك التعبير فقلت شيئاً عرّضك لإحراج شديد. يتذكر معظمنا أحداثاً تعرضنا لها في الماضي، وتمنينا حينها لو انشقت الأرض وابتلعتنا من فرط الإحراج الذي وقعنا فيه. والآن اسأل نفسك ما الذي شعرت به حقاً، ولماذا؟

هل تعتقد أن الآخرين لاحظوا الإحراج الذي تعرضت له؟ هل أوقعت نفسك

في ورطة عندما حاولت تبرير موقفك؟ الفرص التي قمت بها هي أحد الأسباب التي تجعل ذاك الموقف عالقاً في ذهنك ومن الصعب نسيانه.

الإحراج هو أحد أشكال التوتر المحددة جداً والظاهرة. ما نلاحظه أولاً أن معظم الناس يتعرضون للإحراج بما أنه عاطفة اجتماعية منتشرة. وعادةً ما تشير إلى أننا خرقنا بعض قواعد الإتيكيت عن غير قصد مما قلل من شأننا في نظر الآخرين. نشعر بالحزن نظراً لحدوث فجوة بين الطريقة التي أردنا أن ينظر بها الآخرون إلينا، وبين الطريقة التي نظروا بها إلينا سابقاً.

وما يثير الاهتمام حقاً، حقيقة أننا نظهر الإحراج الذي نتعرض له، على أنه تخليص لنا من الموقف ذاته. إذا لم يرانا الآخرون نتملق، وتحمر وجوهنا، ونحاول محاولات بائسة شرح موقفنا والاعتذار، فإننا بذلك نكون قد اخترقنا الآداب الاجتماعية ثانيةً بعد الاعتراف بارتكابنا حماقة. يمكننا تعويض ذلك بالسماح للآخرين بالضحك على غبائنا، وبالتالي فإننا نمنحهم فرصة الاستمتاع بالإحساس بالتفوق، ومن ثم يحاولون تبرير ضحكهم كإضافة حس الفكاهة على الموقف. تعد «كوميديا التملق» عملاً رئيساً لبعض الكوميديين لا سيما ريكي جريفيس في عمله «إكستراز» ولاري ديفيد في فيلمه «اضبط حماسك» حيث أوقعا نفسيهما في مواقف محرجة.

علاقات متوترة

هل أصبح من الممكن أن نخبر الآخرين عما إذا كان الزوجان يواجهان بعض المشكلات في علاقتهما؟

قد يبدو ظاهرياً أن علاقتهما تسير بخطى مستقرة، ولكننا قد نجد بعض الدلائل غير المقصودة التي تُشير إلى أن العلاقة بينهما قد أصابها

خلل ما. وما ذكره بيتر كوليت عالم النفس في جامعة أكسفورد أن هناك عدداً من المؤشرات التي توضح أن العلاقة تسير نحو طريق مسدود:

1. إذا لم يحدث التقبيل بينهما في نفس اللحظة (من كلا الطرفين) فهذا يعني أن أحدهما لا يشعر بالراحة لأداء هذا التقبيل.
2. إذا جلس زوجان في مواجهة بعضهما بعضاً، فانظر في أي اتجاه يضعان أقدامهما. إذا وجدت أن أحدهما لا يشير بقدميه إلى الآخر، فهذا قد يعني أنه قد يكون مشغولاً بأمور أخرى.
3. ومن علامات عدم وجود الحميمية بين الطرفين أيضاً عدم وجود التواصل بالعين ووضع الذقن لأسفل أمام الصدر.
4. عندما يكذب شخص ما حول علاقته فإن معدل طرفه بعينيه يصل إلى ثلاثة أضعاف حيث يزيد من 20 إلى 60 مرة بالدقيقة الواحدة.
5. إذا أمسك الزوجان بأيدي بعضهما بعضاً دون الضغط على راحتيهما معاً فقد يشير هذا إلى أن أحدهما يبتعد عن الآخر.

دراسة حالة

الأمير تشارلز والأميرة ديانا

علاقة الأمير تشارلز والأميرة ديانا، أميرة ويلز، هي من أشهر الأمثلة على العلاقات المحبطة. حيث بدت علاقتهما متقلبة منذ بداية الإعلان عنها. فلم نجدهما وقد أمسكا بأذرع بعضهما بعضاً، ولم يحدث أن سارا إلى جانب بعضهما بعضاً بنفس الخطوات. وكان تشارلز يعاني صعوبة في النظر إلى ديانا خلال المقابلات، وكان يقضي معظم وقته في اللعب بأطراف أكمامه.

وعندما سُئل تشارلز عما إذا كانا في حالة حب فكانت إجابته «بالطبع، مهما كان معنى ذلك الحب». ولمرة ثانية وأثناء حفل زفافهما نجد أن تشارلز كان يتحاشى النظر إلى ديانا بل إنه كان ينظر إلى أي مكان آخر إلا النظر إليها، فقد كان ينظر إلى الأرض تارة وإلى السقف تارة أخرى. وقد رأيناه وهو يمسح خده في بعض الأحيان مما فسره البعض أنه يمسح دمعة أبت إلا أن تسقط من عينيه حينها. ومن التحليلات اللاحقة لهذه العلاقة فقد أرجع البعض شروده هذا إلى تفكيره في رفيقة روحه كاميلا خلال معظم وقت الزفاف. ولكن على النقيض لم يُرَ أي من هذه المؤشرات في علاقة الأمير وليام بزوجته كيت.

---

10. اصطناع الإخلاص

قال الكوميديان الأمريكي الراحل جورج بيرنز ذات مرة: إنه لا فضيلة للممثل أسمى من الإخلاص، إذا كان يرغب في ادعاء النجاح. فالتمثيل مثله مثل غيره من الكثير من فنون الأداء كإلقاء الخطابات الرنانة يمكن اعتباره نوعاً من اصطناع الإخلاص.

ولقد قيل: إن العالم كله ما هو إلا منصة عرضٍ، غير أن تلك المنصة، في الوقت ذاته، هي التي تمثل الوجه الحقيقي لذاك العالَم. يعوِّل الممثلون والمؤدون على مبادئ لغة الجسد في أدائهم، ومن ثم فإنهم يستطيعون تحقيق المزيد من الاستفادة حال دراسة مبادئ تلك اللغة والذي سيصب تبعاً في تقديم أداء متميز.

عند تصوير المشاعر يمكن لكل مما وُصف في هذا الكتاب من الأوجه المتعددة لوضعيات الجسد وإيماءاته وتعبيرات الوجه، أن تُوظَّف، ويحسن استخدامها بتحقيق أقصى استفادة منها، فعلى سبيل المثال، يمكن لشعور الخوف أو الصدمة أن يُصوَّر من خلال الطرق التالية:

1. الصمت والتجمد عن الحركة (تجنب الاكتشاف وتحديد مصدر الخطر).
2. العيون الجاحظة والمترقبة مع تحريك الرأس يمنة ويسرة (لتحديد مصدر الخطر أيضاً).
3. تحفز وتشنج العضلات (الاستعداد للهرب الفجائي بمجرد تحديد الاتجاه المثالي).
4. التنفس المنتظم الواعي (لزيادة إنتاج الأوكسجين الداعم للعضلات).
5. اتساع الفم عرضياً (كذاك الذي يكون حال التمهيد لابتسامة).
6. اللجوء إلى أي تواصل بدني مع أي شخص أو الاقتراب من أي

شيء من الأشياء المحيطة. فإذا وُجد أي حوائط أو أشجار؛ فتجد الشخص الخائف هذا ينجذب نحوها تلقائيّاً ممسكاً بها أو ملصقاً نفسه إليها مستجلباً للإحساس بالمزيد من الأمن وضعف التهديد.

وكما رأينا مما سبق، يُستدَلُّ على القلق والتوتر من خلال بعض الحركات العصبية مثل الدوران مجيئاً وذهاباً وحك الرأس وطقطقة الأصابع وضرب راحة إحدى اليدين بالأخرى. ولربما فُهم ذلك على أنه أسلوب للتعامل مع المشكلات والإبقاء على حالة من اليقظة التامة والتنبيه للمخ بتزويده بمنظور دائم التغير للبيئة المحيطة به مما يزيد من فرص خلق أفكار جديدة. إن الحركة الدؤوبة الخالية من الراحة يمكن لها أن تمثل صراعاً سلوكياً (يوحي بالغموض وعدم الثقة فيما يمكن أن يصنع بعد ذلك) أو أن يؤول الأمر ببساطة إلى الحاجة لأن يحرق الشخص بعض الأدرينالين الزائد على الحاجة. وهناك أيضاً العديد من الطرق الأخرى للتعبير عن القلق من خلال تعابير الوجه (انظر الفصل الثالث والفصل التاسع).

وهنا نجد الاسترخاء على النقيض من الخوف والقلق والذي يتضح من خلال انعدام تقلص العضلات (كمن يكون غير مستعد بالمرة للإقدام على أي فعل ضروري). كما أنه يبرز أيضاً من خلال الابتسامة المنفرجة عن الأسنان والتي تتميز (على العكس من الضحكة القصيرة عالية الصوت) بالود والسعادة والإيحاء بإمائة الإرضاء.

فكر في الأمر

إنه من السهولة بمكان على المؤدي الذي يعاني بدرجة ما من رهاب الوقوف على خشبة المسرح أن ينجح في تصوير مشاعر الخوف والقلق والتوتر أفضل من نجاحه في أداء مشاعر الاسترخاء، وذلك لأن أداءهم للقلق يصب في نفس الحالة من القلق المتلبس بها هو شخصياً في دوره في المسرحية.

الحالات المزاجية معدية

قيل في الأثر «ابتسم تبتسم معك الحياة». نعم هذا صحيح غير أنه ليس من الحقيقي أيضاً أننا نبكي وحدنا. عند تجسيد المشاعر المختلفة على المسرح، فإن حقيقة انتقال المشاعر تمثل عامل دعم ومساندة للمؤدين. فعندما يضحك الآخرون، أو يشعرون بالحزن أو الصدمة أو الغضب، فإن ذلك يتبعه مباشرةً أثرٌ مشابهٌ على الآخرين. ومن ثم فللمشاعر جاهزيةٌ دائمةٌ للانتقال من شخص إلى آخر دون حاجة لأن ينطق أحدٌ ببنت شفة.

إن قيمة البقاء الكامنة في ملمح عدوى وانتقال الحالة المزاجية لهو من الوضوح بمكان. فالحيوانات تستجيب عكسياً للحالات المزاجية لفصائلهم الخاصة فكل نوع يستجيب لخاصته، فلربما تطلب خبر قدوم الحيوانات المفترسة أن يُشار إليها دون إصدار أي ضوضاء يمكن لها أن تُفصح عما يدل على مكان وجودها.

وهذا أصل ما ندعوه تعاطفاً، أي: القدرة الفائقة للبشر على معرفة ما يشعر به الآخرون وبأن يتكون بداخلهم صدىً وتجاوبٌ تبعاً لتلك المعرفة وذاك الإحساس. ولعل السبب في تكون ذلك الإحساس الداخلي، إحساس التعاطف، هو ما يُسمى «مرآة الخلايا العصبية» الموجودة بالمخ والتي هي مسؤولة عن استجابتنا لمشاعر الآخرين بمحاكاتها داخل ذواتنا. داخل المسرح، يمكِّننا التعاطف من تمييز الشخصيات وتفهم معاناتهم على مستوىً حدسيّ مباشر. وعلى وجه العموم فهناك دلائل على أن النساء أقدر من الرجال في استخدام قوى التعاطف والملاحظة تلك لفهم مشاعر الآخرين.

أظهرت الأبحاث أن النساء يتفوقن على الرجال في فهم ومعالجة تعابير الوجه فيما يتعلق بالمشاعر، وليس ذلك فقط وإنما فيما يتعلق بكل أنواع إشارات لغة الجسد.

دراسة
حالـة

هل يفوق أداءُ النساء الرجالَ في حقل التمثيل؟

أعد فريق من علماء النفس بجامعة كامبريدج فيديو بغرض تدريب الأشخاص المصابين بالتوحد على تمييز المشاعر المختلفة. طُلب من بعض الممثلين والممثلات أداء تعبير جدلي معين لتجسيد معنى كلمة معينة كالهيستريا أو الوقاحة. ولاختبار مدى نجاحهم طُلب من لجنة من المتطوعين تحديد مدى مطابقة ما رأوه من التمثيل مع الكلمة الأصلية. فكانت المحصلة أن أداء الممثلات في تصوير المعنى وتجسيده على وجوههن قد فاق أداء الرجال.

ويمكن لك أن تكرر إجراء تلك التجربة في البيت بمواءمة مجموعة من الكلمات التي تمثل مشاعر معينة، وأن تطلب من الناس أن يحاولوا محاكاتها في فيديو ثم يكون الرهان على زيادة فرص النجاح وتباينها في فهم وتخمين التعبيرات والمشاعر المؤداة من قبل النساء باتساق أكبر وبدقة أكثر. وهذا ما يُدعى أحياناً بحدس المرأة.

وكما رأينا في الفصل الثالث، عندما طُلب من الرجال والنساء أن يتخيلوا مواقف عاطفية فقد ظهر على محيا النساء من النشاط العضلي ما فاق الرجال. كما أظهرن أيضاً تعابير نابضةً بروح العواطف ولذا فلعله من المرجح دوماً زيادة تعبير النساء عن العواطف لأنهن بديهيّاً يشعرن بها أكثر.

تعبيرات الشر

ولعلك تذكر أيضاً ما قد ذكرناه في الفصل الثالث من الكتاب عن زيادة القدرة التعبيرية للجزء الأيسر من الوجه عن الجزء الأيمن. فعندما طُلب من بعض الأشخاص أن يجسدوا بعض التعبيرات العاطفية، ثم التقطت صور

لوجوههم فكانت النتيجة أنَّ كلاً من الجانبين الأيمن والأيسر لوجوههم قد أظهر اختلافات تعبيرية ملحوظة. إذا ما قُسمت تلك الصور من الوسط وأُعيد بناء الوجهين كاملين عن طريق الانعكاس، فسنجد أن الصورة التي كُونت من الجزء الأيسر للوجه أكثر تعبيراً من تلك التي تكونت من الجزء الأيمن من نفس الوجوه. تكشف الأبحاث ازدياد القدرة التعبيرية للأشخاص لدى استخدامهم النصف الأيسر من وجوههم. وربما كان السبب وراء ذلك هو أن المخ – الذي يتحكم في عضلات الوجه اليسرى - لديه إجادةٌ فائقةٌ في معالجة الأنماط المتكررة.

ومما يترتب على ذلك عملياً فيما يتعلق بالأداء على خشبة المسرح – مع تساوي الأشياء الأخرى في التأثير - هو أن الممثل الموجود في الجانب الأيسر من خشبة المسرح يحوز على موقعٍ أفضل من الممثل الذي يقف على الجانب الأيمن.

المنهج الإبداعي في مقابل التقني

هناك مدرستان فكريتان أساسيتان للترجيح بين قدرة الأساليب المختلفة على الإقناع.

مصطلحات رئيسة

أحد الاتجاهات تلك هو الاتجاه التقني، الذي يُعنى في المقام الأول بتوظيف أوجه بعينها مثل وضعية الجسد وإيماءاته ونبرة الصوت من أجل تقريب المشاعر المقصودة للجمهور. أما الاتجاه الآخر فهو الاتجاه التخيلي، الذي يُشار إليه عادة بمصطلح «الأسلوب»، وتعني الانغماس داخل الجانب من الشخصية التي يؤديها الممثل، وأن يستحضر نفس الحالة الشعورية التي يُفترض أن تشعر بها الشخصية التي يؤديها الممثل في نفس الموقف داخل ثنايا وتفاصيل الدراما.

إن الأداء على خشبة المسرح (وخاصة فيما يتعلق بالأداء الأوبرالي) يستخدم كل تعابير الجسد الكاملة ووضعياته والتي تمكّن من إيصال المشاعر عن بُعد والتي تعتبر - مقارنة بالتصوير السينمائي والتليفزيوني - وسطاً أكثر حميمية. يواجه بعض الممثلين العظام ممن يعتلون خشبة المسرح صعوبات في تحجيم أدائهم واسع النطاق ليناسب ذاك العالم الضيق القريب للكاميرا.

لقد مرت أساليب التمثيل بكثير من طرق التعزيز والتحسين من خلال ظهور عروض الشاشة والتي كانت تتطلب المزيد من دقة التعبير مقارنةً بما يعرض على خشبة المسرح العريضة، خاصةً أثناء تلك الحقبة الزمنية التي ساد فيها استعمال ضوء الغاز ودعت الحاجة إلى الإيماءات المتوهجة اللامعة. وقد ارتبطت أسماء العديد من أفضل مشاهير الممثلين مثل «مارلون براندو» و«داستن هوفمان» و«مارلين مونرو»، ارتبطت بـ «الأسلوب» كما دعا إليه أستوديو الممثلين المشهورين الذي أسسه في نيويورك معلم التمثيل «لي ستراسبرج».

الذاكرة العاطفية

إن الممثلين من منتهجي الأسلوب التخيلي يفضلون استغلال ذاكرتهم العاطفية مستدعين مواقف من ماضيهم الخاص، والتي تكون مقاربةً لمواقف هؤلاء الذين يجسدون شخصياتهم متخيلين كيف كانوا يشعرون في ذاك الوقت. على سبيل المثال، فإذا كانوا بحاجة إلى البكاء، فربما يفكرون في لحظة حزنٍ شديدٍ في حياتهم الخاصة، ربما مثلاً كلحظة وفاة حيوانهم الأليف المفضل. إن الافتراض المطروح هنا هو أن الممثل لو أصبح قادراً بحق على استحضار المشاعر التي من المفترض أن يشعر بها الشخصية، ومن ثم فستقع كل حركات الجسد الملائمة وطبقات الصوت، ستقع موقعاً طبيعياً مشابهاً للأصل، وسوف يقدمون أداءً أصيلاً للجمهور.

لنبتسم ابتسامةً عريضة



اطلب من شخص ما أن يصورك وأنت ترسم على محياك ابتسامتين مختلفتين. في الابتسامة الأولى، اصطنعها ببساطةٍ كما لو أنك تفعلها استجابة لأمر المصور لك بأن تبتسم. وبالنسبة للابتسامة الثانية فحاول استدعاء لقطةٍ معينةٍ في حياتك كانت قد جعلتك تبتسم، وكذلك مع الشعور الذي دار بخلدك حينها.

والآن قارن بين كلتا الابتسامتين. فربما أن الابتسامة المصطنعة لم تزد إلا على أن كشفت الأسنان عن الشفاه مفصحة عن فم منفرج مصطنع. عادةً ما تُدعى تلك الابتسامة المصطنعة (ابتسامة مزيفة) وذلك لأسباب ظاهرة معروفة. فربما ولعلك لاحظت أنها لا ترتسم على كلا جانبي الفم من الوجه. أما الابتسامة المشعرة بالدفء «والتي تسمى ابتسامة دوشيني نسبة لاسم الشخص الذي اشتهر بها، وهو طبيب الأعصاب الفرنسي غيوم دوشيني» فينبغي أن تحوي كل أجزاء الوجه كافة، وبخاصة ما تتسبب في حدوثه من بعض الثنيات على الزوايا الخارجية للعينين وأسفلها.

كما أنها من المحتمل أكثر أن تكون متساوية من اليسار إلى اليمين. وفي حال لم يتوافر لك من يصورك، فإن من الممكن القيام بنفس المقارنة بتأمل نفسك في المرآة ومحاولة صنع ابتسامات بتلك الطريقتين المختلفتين.

ومما يدعو إلى الاستمتاع اكتشاف الباحثين الأمريكيين أن الابتسامات الصادقة التي يطلقها لاعبو كرة السلة في صورهم قد أوحت بدلالة يُتنبأ منها بطول المدة التي يعيشونها.

مستخدمين صور المجموعة من عام 1952، لسجل كرة البيسبول فقد وُجد أن هؤلاء الذين كانت تنفرج ثغورهم عن ابتسامات أصيلة صادقة

«ابتسامة دوشيني» كانت نسبة احتمالية وفاتهم في سن معينة على النصف من نسبة أولئك غير المبتسمين. إن المشاعر الإيجابية المعبَّر عنها بوضوح، كما يظهر في الابتسامة، لهي للصحة من الفائدة بمكان.

ما من شك في وجود بعض القيمة في تلك المنهجية التخيلية للتمثيل. فقد لاحظنا بالفعل أن الكاذبين الحاذقين يتحدثون إلى أنفسهم بطريقة غاية في التصديق للخداع الذي يتظاهرون به حتى يكونوا أكثر إقناعاً. وهذا ما قد يسمى «كذب الأسلوب». فإنهم إذا كانوا قادرين على النجاح في ما قد يعد نوعاً من التنويم المغناطيسي الذاتي فلربما كانوا قادرين على أن ينجحوا في تجاوز اختبار كشف الكذب نفسه.

متلازمة التقمص

يستخدم بعض الممثلين هذا «الأسلوب» بطريقة مفرطة، ويفقدون السيطرة على الحدود بين الخيال والواقع، مما يربك الدور الذي يلعبونه في حياتهم الحقيقية، ويندمج الاثنان بحيث يكون من الصعب الفصل بينهما.

- هرب دانييل داي لويس من المسرح أثناء أداء دوره في مسرحية هاملت؛ لأنه رأى شبح والده (الشاعر سي داي لويس).
- قتل أحد ممثلي التلفاز البرازيليين صديقته أثناء تمثيله أحد المشاهد؛ لأنها كانت تمثل دور خائنة في النص.
- من المعروف أن المحققين السريين الذين يتعين عليهم التسلل إلى عصابات المخدرات، أو المنظمات الإرهابية، أو الذين يتعاونون مع المجرمين يواجهون ضغوطاً شديدة عندما يحاولون العودة إلى حياتهم السابقة. ونظراً لأن التقمص المقنع غالباً ما يكون مسألة حياة أو موت، فإنهم يتعرفون على الدور

الذي يُفترض أداؤه إلى درجة أنهم يكونونا غير قادرين على العودة بشكل مريح إلى أنفسهم الحقيقيين.

النهج التقني

يشير أنصار الممثلين، الذين يهتمون بالتقنية، إلى أن الخيال بحد ذاته نادراً ما يكون كافياً في الأداء. ويجب تقسيم الوعي إلى حد ما إذا كان يُستخدم فقط للسماح بالتحكم في الأشياء العملية مثل مكان وقوفهم والطريقة التي يواجهونها، وما إذا كان يمكن سماع صوتهم بوضوح، أم لا. ينتقد أنصار الممثلين الذين يهتمون بالتقنية هذا «الأسلوب»؛ بأنهم يندمجون بشدة مع هذا الأسلوب لدرجة أنهم يصبحون غير مسموعين (مارلون براندو وسيلفستر ستالون كانوا يتهامسون عند أداء أدوارهم).

تذكّر

يشير النقاد إلى أن الإفراط في استعراض المشاعر قد يتداخل في الواقع مع تعاطف الجمهور. إذا كان أحد الممثلين واضحاً جداً، فقد يتوقف الجمهور عن السفر. فبدلاً من تأجيج المشاعر الداخلية، تكون مهمة الممثل في بعض الأحيان توفير «لوحة بيضاء» يمكن للجمهور من خلالها إظهار مشاعره الخاصة.

عندما كان نويل كوارد يُخرج مسرحية «عارٍ مع كمان» اقترب منه ممثل شابٍ، يطلب منه - بطريقة جدية - تحليل متعمق للشخصية التي كان يلعبها. فأجابه كوارد: «يا عزيزي، لا تنظر إلى الدوافع، فقط قل الكلام المكتوب، ولا تتنقل فوق الأثاث». قد تكون التقنية المفرطة أيضاً تطفلية، وتتداخل مع أداء الدور. يقول بعض النقاد: إنه في مشاهدة عروض لورانس أوليفييه الذي يؤدي أعمال شكسبير (على سبيل المثال مسرحية

عطيل)، يجدون أنفسهم أكثر إدراكاً لممثلٍ رائعٍ، يلعب دوراً رائعاً من خلال خطواته، أكثر من المحنة التي تظهرها الشخصية.

النقاش القائم بين الممثلين الذين يهتمون بالتقنية والممثلين الذين يعتمدون على طرق التمثيل والأداء دائم. يعتقد الفنانون الذين يهتمون بالتقنية أن هناك أشياء كثيرة أكثر أهمية من استحضار العواطف الواقعية، وعلى أي حال، يمكن أن تنشأ العاطفة عن طريق الإيماءات والمواقف المناسبة. ويؤكدون: إنه لا يهم ما إذا كان المؤدي يشعر بالعاطفة أم لا، كل ما يهم هو أنه يتم توصيلها للجمهور. بينما يقول الممثلون الذين يعتمدون على طرق التمثيل والأداء: إن هذا النهج محدود وأن الجمهور المعاصر يندمج في دقة الأداء، بحيث لا ينخدع بمشاعر «مصطنعة».

ليس هناك شك في وجود بعض الحقيقة في كلتا الحجتين. كل من فالخيال والتقنية كلاهما أمران ضروريان لتحقيق الأداء الأمثل، وقد ينقلانا إلى سؤال يتعلق بالشيء الناقص، والذي يحتاج إلى تطوير مع مؤدٍّ معين.

دراسة حالة

قد لا تكون الفجوة بين الخيال والتقنية كبيرة كما تظهر لأول مرة. أثبت بحث بول إيكمان، أحد الرواد في هذا المجال، أنه إذا وضعنا عضلات وجهنا في الأنماط المميزة للفرح والغضب والحزن (أو أياً كان)، فإن هناك آثاراً فورية تحدث في الجهاز العصبي عادة ما تصاحب هذه المشاعر. على سبيل المثال، أدت التعبيرات عن السعادة إلى انخفاض معدل ضربات القلب، في حين أدى الحزن إلى انخفاض درجة حرارة الجلد وزيادة التوصيل الكهربي. بعبارة أخرى، يبدو أنه من المستحيل تصنُّع لغة الجسد أثناء إظهار المشاعر دون الشعور بها بنفسك إلى حد ما.

كما وجد إيكمان أن الناس يميلون إلى محاكاة التعبيرات الانفعالية لمن حولهم، مع ما يترتب على ذلك من تأثيرات مشابهة في نظامهم العصبي، بما يتوافق مع ظاهرة التعاطف.

استخدام التعليقات والنمذجة

يستخدم الممثلون الذين يهتمون بالتقنية عدداً من الحيل في تحضير أدوارهم. وأحد هذه الحيل هو البحث عن «التعليقات»، والتي يمكن تحقيقها بمساعدة أي شيء من المرايا وأشرطة الفيديو، وقد يحتاج إلى وجود صديقٍ حميمٍ أو شريكٍ يقدم لهم نقداً صريحاً. مما يتيح للمؤدي «رؤية نفسه كما يراه الآخرون». ومن سمات الممثلين الذين يهتمون بالتقنية أن اهتمامهم «يرتكز» على القاعة التي تدير ظهرها للجمهور على خشبة المسرح، بدلاً من استحضار الشخصية من داخلهم. والخطر الذي يمكن أن يتعرضوا له من خلال التعليقات هو الإضرار باحترامهم لأنفسهم. فيجب أن يدرك الأصدقاء والعائلة أن تعليقاتهم يمكن أن يكون لها تأثير سلبي على ثقة المؤدي، التي لها الأهمية الكاملة في أداء الدور. وقد يكون من الضروري تجاهل النقاد المحترفين لأن تعليقاتهم غالباً ما تكون صادقة وفظة، بحيث تكون مذلة ومدمرة للغرور.

وهناك نهج «تقني» آخر هو «النمذجة»، الذي يتم فيه نشر ملاحظات عن اللهجات ولغة الجسد من نماذج مناسبة من أجل بناء الشخصية.



عندما جاء أنتوني شير ليلعب دور ريتشارد الثالث، صاغ الشخصية؛ لتتناسب مع شخصية بعض القتلة المتسللين والحشرات المفترسة، وكلها مفصلة في كتابه «عام الملك». عندما صور بيتر سيلرز الدكتور سترانغيلوف استخدم لهجة

ألمانية كوميدية؛ إلى حد ما؛ استعارها من أحد الفنيين، وأخذ ملاحظات عن حالة عصبية تدعى «اليد الغريبة»، حيث يعاني المريض من أن إحدى يديه لها إرادة ذاتية تتحرك من تلقاء نفسها (في هذه الحالة لتلقي التحية النازية التي لا بد من سحبها إلى أسفل مع اليد الأخرى).

تصوير الكمال

بعض الفنانين (والرياضيين) يتصورون أنفسهم كأحد الشخصيات الناجحة التي يعجب بمهاراتهم الجمهور. فعلى سبيل المثال، قد ينظر مغني التينور الهاوي لنفسه على أنه لوسيانو بافاروتي، عندما يصعد على المسرح، أو قد يتخيل لاعب الجولف الأوسط نفسه أنه تايجر وودز، عندما يقود سيارته. وهذا يمكّنهم من تصميم أدائهم على وجه الكمال كما هو موضح في فيلم «عين العقل» وهو مزيج مفيد من التقنية والخيال.



في المرة القادمة التي يتعين عليك فيها تقديم أداء، سواء فني أو رياضي، حاول أن تتخيل أنك الشخص المتميز في هذا المجال، وانظر إذا كان هذا يساعدك على تقديم أفضل ما لديك أم لا.

نظرية الشخصية

المعرفة بنظرية الشخصية (معرفة كيف ترتبط سمات الشخصية المختلفة معاً) قد تساعد الممثل. فعلى سبيل المثال، إن الميل إلى أن تكون اجتماعياً ومحباً للحزب، يرتبط في الغالب بالاندفاع وعدم المسؤولية أكثر مما يرتبط بالتحكم والضمير. ويمكن أن يساعد الاعتراف بمثل هذا المزيج في تكوين شخصية تقريبية وذات مصداقية.

نظرية التحليل النفسي يمكن أيضاً أن تؤدي إلى خلق شخصية مقنعة. فعلى سبيل المثال، قد يتم تمثيل الجنس المكبوت من قبل ممثل يمشي بالحد الأدنى من حركة الحوض مع أرداف مشدودة بإحكام («باستقامة»). قد يُنظر إلى الرجل ذي الخلفية العسكرية القاسية على أنه يكافح ضد القلق، خاصة الخوف من فقدان السيطرة على سلوكه. قد تكون المرأة التي تعاني من الانعزال والتأثر في صراع بين المغازلة والخجل.

لغة الجسد أثناء الرقص

تنطبق مبادئ الوضع والإيماءات بشكل واضح على الرقص، سواء كان كلاسيكياً أم حديثاً. في الواقع، قد يُفهم الرقص على أنه امتداد فني للتعبير الذاتي عن الوضع، مع استخدام حركة الجسد لتضخيم العلاقة بين الموسيقى والمشاعر.

هناك نوعان من الأبعاد الكبيرة في لغة الجسد أثناء الرقص.

1. من الأمور الأساسية في تصميم الرقصات التي ابتكرتها مارثا غراهام الأمريكية، من بين أمور أخرى، هو الاقتراب والابتعاد، وخاصة التقدم من قبل شخص تجاه الآخر. عندما ينحني الجسد ليشكل كرة، مع تقلص الأطراف، يتم نقل إحساس بالبؤس والخضوع والقمع. ومع تطور الثقة والفرح، تصبح الإيماءات أكثر انفتاحاً وتزداد مساحة الجسد. وأخيراً، يتم توسيع المساحة عند الانتصار، وتصبح الحركة حول المسرح أسرع وأكثر حرية. وبهذه الطريقة، يتم تصوير نمو الهيمنة واحترام الذات والحرية، وتظهر عناصر هذا السيناريو الأساسي في العديد من برامج الرقص.

2. الميزة الثانية للغة الجسد أثناء الرقص تتعلق بالمبالغة في الإشارات التي تتعلق بالنوع. يميل الراقصون الذكور إلى استخدام

الحركات الرياضية المفاجئة ذات التوجه الجسدي الأكثر صرامة والإيماءات الصاعدة والموسعة للأطراف (الأذرع والساقين الممدودة). كما أنهم يغطون مساحة أوسع، بينما تكون النساء أكثر رشاقة في حركاتهن، مع التأكيد على الجمال والليونة، بدلاً من القوة والنشاط.

تذكَّر

بما أن العديد من حركات الرقص هي عبارة عن طقوس تودد مقنعة، فليس من المستغرب أن يميل الشريك الأنثوي إلى «الاستعراض» أكثر، بينما يبادر الذكر إلى مزيد من الاتصال الجسدي والمناورات المشتركة. لاحظ علماء الأنثروبولوجيا أن رقص النساء في معظم الثقافات ينطوي على نوع من الإثارة، (على سبيل المثال، التنورات الدائرية الفرنسية «الكان كان»، أو كشف أجزاء من الجسد تماماً مثل الرقص الشرقي الذي يتخلله حركات «الهروب».

قد يبدو غريباً وصف رقص الذكور بأنه ذكوريٌّ جداً، عندما ينظر للرقص بشكل عام على أنه فعل أنثوي أو مخنث. فعلى الرغم من كونه مخنثاً (من خلال أداء جراحة تجميلية والأزياء الغريبة) كانت الرقصات الروتينية لمايكل جاكسون ذكورية في كثير من النواحي (مع النشاط والقوة الرياضية، والساقين المفتوحتين اللتين زرعتا على نحو ملتوٍ، والحوض المنتفخ، والقبضات المتصاعدة والقوية). قد يساعد فهم أن الإشارات التي تدل على النوع تتعاظم أثناء الرقص على التركيز على الأداء وجعله أكثر إثارة للإعجاب.

ما هي الكاريزما؟

تعني «الكاريزما» حرفياً «الجاذبية» أو «السحر»، وهي تشير إلى

قوة الوجود التي يتمتع بها بعض الناس بشكل طبيعي أكثر من غيرهم. إلى حد ما، يمكن أن تستمد الكاريزما من المكانة المؤسسية مثل أن يكون مديراً، أو رئيس شركة كبيرة، أو أحد أفراد العائلة المالكة الذين يحملون قدراً كبيراً من السلطة المفترضة. هنري كيسنجر أو الأمير تشارلز ليسوا أفراداً قد يستهونك بشدة، لكنهم جاؤوا مجهزين مسبقاً بالسلطة الاجتماعية. ومع ذلك، يمكن بالتأكيد تعزيز الكاريزما بصفات مثل الجمال الرائع (مارلين مونرو)، أو القوة (أرنولد شوارزنيجر) أو بصوت غنائي استثنائي (توم جونز)، وقد تكون فريداً من نوعك مثل (يول براينر) أو مجرد أحمق مثل (جوني ديب) كل ذلك قد يسهم أيضاً في الكاريزما، أو مجرد شخصيات مشهورة (ذكرنا سابقاً مشاهير عديمي الجدوى). ثم مرة أخرى، فإن الكثير من الكاريزما تأتي من لغة الجسد، والطريقة التي نقدم بها أنفسنا، والأشياء التي تقع تحت سيطرتنا (انظر الفصل السابع).

ليس بالضرورة أن يكون أصحاب الكاريزما محبوبين. فلا يزال بعض الأشخاص الباردين والمصابين بالكآبة والخشونة يتمتعون بالكاريزما. لم تكن مارجريت ثاتشر وهمفري بوغارت محبوبين بشكل خاص، لكن القليل فقط يمكن أن ينكروا أنه كانت لديهم قوة وجود كبيرة. حتى المرضى الأذكياء مثل صدام حسين و«قاتل الحرم الجامعي» تيد بندي كانا مثيرين للإعجاب وساحرين. إن أهم ما ترتكز عليه الكاريزما هو الثقة بالنفس، وهو ما يصفه أحد علماء الأنثروبولوجيا بأنه «القوة التي يمتلكها الفرد لمقاومة أن يكون محبوباً». بعبارة أخرى، يمتلك الأشخاص الذين يتمتعون بشخصية كاريزمية بعض الغطرسة التي تنقل الرسالة التالية: «لا يهمني ما إذا كنت تحبني أم لا، أنا هنا، لا أذهب بعيداً، وأفعل بالضبط ما أريد القيام به». هذه الهالة المناهضة للمجتمع «لا تعبث معي» التي تجعل المرضى النفسيين جذابين للنساء في بعض الأحيان.

تذكَّر دائماً

بالطبع، هناك شيء واحد يمكن من خلاله تعريف الثقة بالنفس بأنها مفتاح للكاريزما، أو أنها يمكن أن تمحوها. وكما هو مذكور في الفصل السابع، فإن السلطة الاجتماعية تُمنح إلى حد ما من قبل الآخرين، لذلك من الأسهل أن تكون واثقاً من نفسك عندما يكون هناك سجل حافل بتقبل الآخرين قيادتنا. ومع ذلك، يمكن تغيير الأمر في أي لحظة، لذلك إذا بدأنا في «التصرف» كما لو كنا مسيطرين (على الرغم من أننا لا نشعر بالأمان من الداخل)، كلما زادت فرص أن يمنحنا الآخرون السلطة ويزيد من كاريزمتنا.

نصائح حول إلقاء الخطابات العامة

في مرحلة ما من حياتنا، من المرجح أن يتم دعوتنا لإلقاء خطاب عام. وسننهي هذا الفصل بتوفير بعض التوجيهات حول الكيفيفة التي يمكن أن تجعل المرء متحدثاً فعالاً ومقنعاً.

1. قم بإعداد المادة الخاصة بك بدقة، مع وضع المزيد من الحقائق في متناول يديك من الأشياء التي تعتقد أنك ستحتاجها بالفعل.

2. اعرف كيف ستبدأ (غالباً مع بعض التفكير العقلي أو الموضوعي) وكيف ستنتهي (عادةً ما تكرر رسالتك الرئيسة).

3. لا ترتدِ ملابس عادية، فمن المهم أن تشعر بالراحة فيما ترتديه، ولكن من الأفضل أن ترتكب خطأ ارتداء ملابس رسمية أكثر من اللازم عن ارتداء الملابس العادية.

4. اجعل جمهورك يخاف من العمل معك. من المؤكد أنك ستشعر

ببعض أعراض القلق أو التوتر أو الإثارة (مثل أي شخص)، ولكن هذه ستكون أقل وضوحاً لجمهورك مما هي لك. وكما أشرنا سابقاً، يمكنك أن تتجاوز قلقك من خلال التفكير في الأمر على أنه «حماس» وليس «عصبية». تجدر الإشارة إلى أن معظم الناس يقدمون أفضل أداء لهم عندما يثارون عاطفياً بعض الشيء (إلى حد يشعرون فيه بعدم الارتياح تجاه أنفسهم)، وهذا يضفي حماساً على الخطاب.

5. لا تنزعج بالأفراد القليلين الذين يشعرون بالملل أو التشتت، فمن المحتمل أن يكون لديهم أجندة خاصة بهم، ولا علاقة لهم بكيفية أدائك الجيد. ركز انتباهك على الأشخاص الذين يبدون أنهم يتناغمون معك ويرسلون لك إشارات إيجابية.

6. توقع أن يحدث شيء أو شيئان على الأرجح بصورة خاطئة في مكان ما أثناء الخطاب. فبدلاً من الذعر ومحاولة تغطية تلك الأخطاء، سيحبك الناس أكثر، إذا تعرفت على هذه الأخطاء وخففت وطأتها. (قدم الممثل الكوميدي تومي كوبر مهنة كاملة خالية من الأخطاء بمجرد اتباع هذا المبدأ، بعد أن أصبح ساحراً وباءت بعض خدعه بالفشل).

7. وعلى الرغم من اعتقادك أن حديثك قد كان سيئاً بشكل كبير، كن فخوراً به في النهاية. لا بد أن تعرف أن الجملة الختامية من خطابك سوف تكون أكثر بروزاً، وأن فرص كونك مخطئاً بشأن سوء كلماتك قد يتم استيعابها على أي حال.

الملحق 1:
صانعو الصور

في عالمنا المعاصر كَثُرَ عدد صانعي الخداع الإعلامي والاستشاريين الذين يقدمون لنا النصح حول كيف نقدم أنفسنا من حيث الملبس، وكيف نثير إعجاب الآخرين عن طريق حركاتنا وإيماءاتنا. وهؤلاء يمكننا الاستعانة بهم إما في «التدريب على إدارة شؤون حياتنا» بوجه عام أو في أغراض محددة، مثل إعداد أحد الساسة لمناظرة تلفزيونية أو إعداد متهم يرغب في الاستئناف أمام القاضي وهيئة المحلفين في محاكمته.

وقد شاع بين الناس أن ريتشارد نيكسون خسر مناظرته التليفزيونية أمام جون كينيدي إبان ترشحهما في الانتخابات الرئاسية الأمريكية -وكانت الأولى من نوعها حينها - لا لشيء إلا لأنه بدا متعباً ولم يكن الجزء المحيط بذقنه يبدو على ما يرام. وقد نصح بعضهم رئيسة الوزراء البريطانية السابقة مارجريت ثاتشر بأن ترتدي سترة من طراز معين، وتتشح عند عنقها بوشاح ناعم وأن تخفض نبرة صوتها؛ لتبدو أقل حدة مما هي عليه بالفعل. ولا ندري إلى أي مدى أسهم هذا في نجاحها، ولكن على النقيض من ذلك، فإن أحد خصومها الذين تجنبوا أي تغيير من هذا القبيل، ويدعى مايكل فوت، أطلقت عليه وسائل الإعلام اسم «ورزل» (وهو اسم فزاعة خيالية)، ومُني بأكبر هزيمة انتخابية على الإطلاق.

وفي القضايا رفيعة الشأن لا سيما في الولايات المتحدة نجد أنه يستعان بمستشارين يقدمون المشورة بشأن اختيار هيئة المحلفين والملابس ولغة الجسد. ومن بين القضايا التي لعل الحكم الصادر فيها قد تأثر بأفعال مختصي الانطباع من بينها قضية أو جاي سيمبسون الذي

نصحوه بارتداء سترة حسنة التصميم تعكس الرزانة بعيدة عن البهرجة والمبالغة. وكان محاميه روبرت شابيرو أثناء مرافعته يضع يده على كتف سيمبسون ليجعله يبدو محبوباً. ولعل مهارات سيمبسون التمثيلية (ولم لا وهو الذي شارك في التمثيل العديد من الأفلام؟) لعلها أسهمت في إقناع هيئة المحلفين ببراءته رغم كثرة الأدلة التي كانت ضده.

وقد حرص من أعد الشقيقين مينينديز، اللذيْن اتهما بإطلاق النار على والديهما استعجالا لميراثهما منهما، على أن يجعلهما يظهران بشعر حَسَن التمشيط وبملابس متشابهة؛ ليبدو عليهما كم هما صغيران وضعيفان ما عزز دفاع المحامية عنهما التي ادعت بأنهما كانا ضحية لإيذاء جسدي أوقعه بهما والداهما. أثناء مرافعتها عنهما مالت تلك المحامية نحو أحدهما لتزيل عن ثيابه وبرة كانت هناك كما تفعل كل أم حنون. ومرة أخرى، تمكنا من جعل هيئة المحلفين تنقسم على نفسها رغم الأدلة الدامغة التي كانت بين أيديهم.

يصعب قياس مدى تأثير صانعي الصور في عالم اليوم، لكن أهمية الانطباعات الأولى مقترنة بالتأثير المتزايد لوسائل الإعلام المرئية التي تشير إلى أن الأموال التي تنفَق في هذا المجال قد يكون لها نفع عظيم.

الملحق 2:
كيف تكون مديراً جيداً
كيف تتعامل مع المدير السيئ؟

كيف تكون مديراً جيداً

فيما يلي بعض النصائح حول كيف يصبح المرء مديراً يؤثر في مرؤوسيه ويحترمونه. بعضها يتعلق بلغة الجسد، ولكن معظمها يتعلق بالتواضع والتقدير:

1. عليك بتحفيزهم عن طريق المكافآت والحوافز لا عن طريق التلويح بعصا العقاب.
2. امدح مرؤوسيك على رؤوس الأشهاد، وعنّفهم بينك وبينهم.
3. عليك بالثناء في موضعه، وأعطِ كل ذي فضل فضله، ولا تنسب أبداً لنفسك فضلاً لما أنجزه غيرك.
4. عليك باكتساب احترام مرؤوسيك بأن تهتم شخصيّاً بهم وبمشاكلهم.
5. بمجرد تفويضك لمهمة إلى أحد مرؤوسيك دعه يقوم بها على طريقته هو.
6. أوضح لمرؤوسيك أن «بابك مفتوح دائماً» إذا ظهر لهم أمر هم بحاجة إلى مناقشته معك.
7. أحسِن الإصغاء لمرؤوسيك! عرِّفهم ماذا تتوقع منهم، ولكن تقبل تعليقاتهم المتعلقة بأفكارهم حول كيفية تحقيق النجاح في المشروع الذي أنتم بصدده.

8. قدر الإمكان، دعهم يحلون النزاعات مع غيرهم من المرؤوسين بأنفسهم دون أن تتدخل أنت لصالح طرف على حساب الآخر.

9. كن متسامحاً ومتفهماً لمشاكلهم الشخصية التي قد تنشأ، وكن مرناً معهم فيما يتعلق بالإجازات عند وقوع أزمة في حياة أحدهم.

10. اجعل بيئة العمل محبَّبة إلى قلوب مرؤوسيك. حاول الحفاظ على وجود شعور بالمتعة في مكان العمل حتى يتسنى لمرؤوسيك أن يأتوا إلى العمل وهم سعداء.

كيف تتعامل مع مدير صعب المراس

1. حاول الاتفاق معه قدر الإمكان دون المساس بقيمك وكفاءتك. هذا يجعل الاختلاف معه عند الضرورة القصوى أهون.

2. كن على استعداد للإقرار بأنك قد تكون مخطئاً في بعض الأحيان. لا تحاول دائماً إثبات أنك أفضل، أو أكثر كفاءة.

3. لا تطلب من زملائك أن يقفوا معك ضده؛ ففي نهاية المطاف قد يضحون بك أنت من أجل مصلحتهم.

4. إذا كنت تعتقد أنك تتعرض للتسلط أو المضايقة، حاول تجنب الصدام الناتج عن اختلاف العرق أو النوع بينك وبينه/بينها. اكتب بدقة ما قيل وفعل وأين كان ذلك ومتى كان ذلك، ثم أرسل مذكرة إليه توضح لماذا تعتقد أن ما وقع منه لا يليق.

5. إذا لم يفلح كل هذا في تدارك الأمر حدِّث سيرتك الذاتية، وابحث لك عن عمل آخر. واعلم أن السعي وراء الحصول على تعويض عن طريق المحاكم الصناعية يترك أثراً سلبياً، وقد يؤدي إلى نتائج عكسية على المدى الطويل.

قراءات أخرى

فيليب هيوستن ومايكل فلويد وسوزان كارنيسيرو، التجسس على الكذب: يعلمك ضباط وكالة المخابرات المركزية السابقين كيفية الكشف عن الخداع، لندن: أيقونة، 2012.

غلين ويلسن وكريس ماكلولين، الفوز مع لغة الجسد، لندن: بلومزبري، 1996.

غلين ويلسن، علم النفس لصنع الفنانين (الطبعة الثانية)، لندن: فور، 2002.

ملاحظات

يمكنك استخدام الصفحات التالية لتدوين الملاحظات الخاصة بك فيما يتعلق بالتدريبات الموجودة في الكتاب.